

RÉDACTION ET COMPRÉHENSION DE COMPROMIS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, manager, négociateur, assistant commercial
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Appréhender les différentes étapes de la vente
- Être capable de rédiger un compromis
- Maîtriser les obligations législatives
- Professionnaliser sa démarche client
- Assurer un suivi jusqu'à l'acte authentique

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

Parce que vendre un bien est un acte commercial ET juridique...

Savoir identifier les parties et leurs engagements

- L'Engagement synallagmatique

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

- Identification des parties
- Faculté de substitution

Savoir rédiger une désignation conforme

- Identification du bien et des annexes immobilières et mobilières
- Déclarations et obligations des parties
- Servitudes et jouissances

Maîtriser les droits et obligations des parties

- Charges et taxes (lot de copropriété et bien individuel)
- Obligations et démarches (administratives et financières)

Connaître le dossier technique et sa composition

- Dossier de diagnostic technique
 - en copropriété et bien individuel
 - Les assemblées générales
 - Les règlements et carnets d'entretiens
 - Les garanties et certificats
- Assainissement Individuel et Collectif

Savoir distinguer les différents diagnostics obligatoires

- du bien (parties communes et privatives)
- de l'environnement
- d'urbanisme

Maîtriser les règles de prix, de charges et des conditions

- Honoraires
- Financement sans emprunt
- Financement avec emprunt

Savoir rédiger et expliquer les Conditions suspensives / Particulières

- Clause pénale
- Droit de préemption locataire et Urbain
- SRU
- Réception des offres
- Signatures
- réitération

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.