

## DU MANDAT AU 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 visioconférence de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances juridiques indispensables sur la vente immobilière et maîtriser la pratique de ces contrats
- Rédiger correctement l'ensemble des actes préparatoires à la vente immobilière

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- 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
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Olivier BEDDELEEM – Fils et frère d'agent immobilier, il a beaucoup travaillé dans l'agence familiale dans les domaines de la transaction, la gestion locative et la copropriété. Juriste spécialisé en immobilier, il est formateur depuis 15 ans dans le domaine de l'immobilier et auteur régulier dans l'Activité Immobilière

### CONTENU DE LA FORMATION

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

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponse

#### **1. Les différentes clauses du mandat et leurs conséquences pratiques**

- 1.1 Les notions juridiques de la vente
- 1.2 Les mandats de vente et de recherche
- 1.3 Le Bon de visite

#### **2. Le précontrats, quels engagements pour les parties ?**

- 2.1 La lettre d'intention d'achat
- 2.2 La promesse de vente

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

2.3 Le compromis de vente

### **3. La loi SRU et ses conséquences pratiques**

3.1 Les délais de rétractation et de réflexion

3.2 Etat de la jurisprudence

### **4. Les diagnostics obligatoires dans le cadre de la vente**

4.1 La loi Carrez

4.2 Quid du dossier technique unique ?

### **5. Du mandat à la réalisation définitive : les étapes de la vente**

Il est recommandé à chaque participant d'apporter les modèles de mandats et compromis qu'il utilise.

#### **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.

#### **COÛT DE FORMATION**

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € 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.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*