

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

- **Rédiger et expliquer à ses clients le compromis de vente**
- Appréhender les différentes étapes de la vente
- 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 *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

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...

Appréhender les différents avant-contrats et leurs particularismes (30 min)

Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
Sécuriser les avant-contrats de la vente immobilière

Dernière mise à jour : 7 mars 2023

Pause (15 min)

Réunir les documents nécessaires pour la signature du compromis de vente (45 min)

- Effectuer les vérifications préalables
- L'obligation d'information par le vendeur et les différents diagnostics
- Les règles concernant la comparution et l'intervention des parties

Lutter contre le blanchiment TRACFIN (45 min)

- Prendre les mesures et procédures nécessaires de vérification de dossier
- Assurer l'obligation de vigilance

Pause déjeuner (1h)

Dérouler d'un compromis de vente étapes par étapes

Identifier les différentes parties et leurs engagements (15 min)

- Insérer la faculté de substitution
- Déclarations et obligations des parties

Maîtriser les droits et obligations des parties (15 min)

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

Connaître le dossier technique et sa composition (30 min)

- Dossier de diagnostic technique en copropriété et bien individuel
- Les assemblées générales, les règlements et carnets d'entretiens
- Assainissement Individuel et Collectif
- Servitudes et jouissances

Maîtriser les règles de prix, de charges et des conditions (30 min)

- Intégrer les honoraires à charge vendeur / acquéreur
- Financement avec ou sans emprunt

Pause (15 min)

Savoir rédiger et expliquer les Conditions suspensives / Particulières (45 min)

- La protection de l'acquéreur-emprunteur dans le domaine immobilier
- Les divers droits de préemption à purger avant le transfert de propriété
- Le formalisme de la loi SRU et la notification du compromis à l'acquéreur
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier rédacteur du compromis
- La compréhension du compromis de vente par les parties

Conduire efficacement le suivi de dossier avec les différents acteurs de la vente (45 min)

- Maîtriser les délais dans le suivi de dossier
- Anticiper les contentieux

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.

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.