

Profil du stagiaire : Tout personnel en capacité de rédiger et de superviser le compromis de vente (Directeur, Conseiller, Assistant...)

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet

Prérequis : Avoir une fonction en lien avec la Transaction immobilière

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les différentes étapes du compromis de vente
- Repérer les zones de vigilance
- Associer les éléments juridiques et la méthode commerciale

PROGRAMME

Journée 1 :

➤ **Les parties à l'acte, le bien vendu**

- La comparution vendeur et acquéreur
- Désignation des parties
- Origine de propriété
- Désignation du bien
- Destination des biens
- Zoom sur le dossier administratif et les autorisations d'urbanisme

Journée 2 :

➤ **Conditions financières et conditions suspensives :** Traduire et interpréter

- Les conditions financières
- La plus-value
- Les frais de notaire
- L'acompte et séquestre
- L'impôts et charge
- Le plan de financement

➤ **Identifier et saisir**

- Les conditions suspensives : rappel sur la définition de la condition suspensive (résolutoires, de prêt, potestatives)
- Les autres conditions de droit commun
- Les conditions particulières au dossier
- Charges et conditions relatives à la Copropriété

➤ **Distinguer**

- La responsabilité et l'état du bien
- L'état du bien et l'obligation
- La délivrance et garantie du vendeur : l'état du bien au service de l'information de l'acquéreur
- Les servitudes
- La situation hypothécaire
- Le contrat en cours

COMPRENDRE ET SÉCURISER LE COMPROMIS DE VENTE AU BÉNÉFICE DES CLIENTS

- Les diagnostics
- **Identifier et comprendre**
 - Les assurances et sinistres pendant la validité du contrat
 - La réitération de l'acte authentique et propriété et jouissance
 - Les éléments du R1
 - La faculté de rétractation et de substitution

FORMATION / MÉTHODE

- Diaporama power point et/ou Support papier de la formation – ATELIERS - Échanges interactifs oraux et exemples d'expériences
- Évaluation formative et/ou sommative - Évaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation - Remise d'une attestation de présence et d'assiduité
- Plan individuel post-formation
- Synthèse après formation avec le commanditaire

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ludique, sommatif et démonstratif
- Mode d'intervention : en présentiel
- Repas pris en commun selon les règles sanitaires du moment
- Mise à disposition d'une salle équipée d'une table et une chaise par participant, un projecteur, un écran de projection, un paper-board, des stylos feutres et le café d'accueil
- Mise à disposition et reproductions des supports de formation par le demandeur ou par nos soins

Durée : 7 heures/jour x 2 jours = 14 heures

Horaires : 9h à 12h30 / 14h à 17h30

Nombre de stagiaires : Inter entreprise (de 3 à 8 personnes)
ou Intra entreprise (entre 2 et 10 personnes)

Lieu : La ville sera indiquée sur la convention et l'adresse exacte au plus tard un mois avant la formation

Tarif : Voir document associé

Délai d'inscription : Min. 15 jours avant la formation si prise en charge par un Opérateur de Compétences. Sinon min. 48H

Formateurs : Caroline Lapalu