

TOUT SAVOIR DU COMPROMIS DE VENTE

« AVEC REDACTION ASSISTEE & SIGNATURE ELECTRONIQUE »

Objectifs de la formation

Connaître l'ensemble des informations légales et la dernière jurisprudence utiles à la compréhension et la rédaction d'un compromis de vente.

Être capable d'identifier tous les points importants afin de les traiter aisément avec vos clients vendeurs et acquéreurs.

Pour bien entendu ... Raccourcir les délais de signature d'une promesse.

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un **handicap** physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Être capable de constituer son dossier de vente et de rédiger parfaitement une promesse de vente conforme aux exigences réglementaire de la profession

Professionnel de l'immobilier : Managers, Négociateurs, Assistant(e)s sachant rédiger une promesse et souhaitant participer à la préparation ou la rédaction des actes de vente.

Nombre de stagiaires minimum: 8, maximum: 20

Intervenants : Eric GODET LA LOI & Pascal JOCALLAZ « Expert Immobilier »

Formateurs spécialisés en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit **7 heures**

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

CHAPITRE 1 : LA PREPARATION

Matin 1ère Partie :

Introduction

- Les avantages de la rédaction assistée pour l'agent immobilier
- Le positionnement de la rédaction du compromis dans la chronologie d'une transaction.
- La Sensibilisation à l'importance des clauses informatives, des situations particulières.

Les documents annexes nécessaires.

- Constituer dès la prise de mandat un dossier de vente complet.
- Connaître précisément la capacité financière de l'acquéreur
- Comprendre le rôle de chacun dans la Rédaction du compromis en inter cabinets

La constitution du dossier de vente

- Pour la Dénomination des parties
- Pour la désignation du bien
- Pour les déclarations du vendeur
- Pour les déclarations de l'acquéreur
- Pour le dossier de Diagnostic Technique
- Pour « Autres conditions »
- Pour « financement de l'acquisition »
- Autres documents
- Comment vérifier la véracité des informations transmises par le vendeur

CHAPITRE 1 : LA PROMESSE

Matin 2ème Partie :

La promesse : engagement synallagmatique et unilatérale (spécificités)

- Les éléments constitutifs des promesses
- Pourquoi sa réitération ?
- Les clauses nécessaires à la validité d'un acte de vente & La protection du mandataire par la rédaction des clauses informatives
- La désignation des parties
- La définition juridique et physique du bien
- Désignation
- Déclarations du vendeur
- Déclarations de l'acquéreur
- Dossier de Diagnostic et Etat de l'immeuble
- Informations complémentaires selon le cas
- Autres conditions

Après-Midi 1ème Partie (SUITE) :

- Propriété et jouissance
- Prix et séquestre
- Financement de l'acquisition
- Droit de préemption
- Acte authentique
- Négociation
- Informatique et libertés
- Attribution de juridiction
- Affirmation de sincérité
- Droit de rétractation
- Divers
- Pourquoi la réitération de la promesse synallagmatique

CHAPITRE 3 : LA CHRONOLOGIE & LE SUIVI DE LA VENTE

Après-Midi 2ème Partie :

La chronologie et suivi de la vente

- Le suivi des conditions suspensives : crédit, PC
- L'information des parties à l'acte
- Les étapes d'une transaction du mandat à la perception des honoraires

La Garantie de sa rémunération

- Les points de vigilance
- L'adéquation des termes du mandat et du compromis
- Le mandat de recherche de prêt et la commission de banque
- Parfaire ses devoirs de conseil et d'information
- Les leçons de la jurisprudence

Les positions des juristes sur la signature électronique

- Les différentes signatures électroniques
- Le parcours de signature
- La signature électronique de l'offre d'achat
- La signature électronique de la promesse synallagmatique / unilatérale
- La signature électronique et les mentions manuscrites
- La signature électronique et le délai de rétractation SRU
- La signature électronique et les annexes

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des connaissances acquises

Correction