



IMMOBILIER

LE COMPROMIS DE VENTE :

SECURISER L'OPERATION DE VENTE DES

L'AVANT CONTRAT

COMMENT AVOIR LES BONS REFLEXES !

Objectifs opérationnels (1^{er} niveau) :

Le stagiaire doit être capable, à l'issue de la formation de :

- Maîtriser les vérifications préalables indispensables à la rédaction du compromis
- Savoir accompagner et conseiller le client sur des questions récurrentes
- Savoir sécuriser l'opération immobilière du compromis au transfert de propriété
- Maîtrise les clauses essentielles et gagner en qualité rédactionnelle

Évaluation | Certification | Attestations :

- Attestation de fin de formation
- Evaluation des acquis

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation :

- Méthodes pédagogiques participatives et interactives (centrées sur l'apprenant)
- Apports théoriques, exposés de techniques, travaux de recherche en collectif avec restitution
- Partages d'expérience et ateliers de simulation
- Exercices (sur logiciel en fonction des formations), mise en situation, création de support, QCM, jeu de rôles, ...
- Support remis en fin de formation pour certaines formations (guide mémo technique, synthèse) ...
- Formation dispensée en présentiel et/ou en distanciel

Contact :

formationcontinue@limoges.cci.fr
05 55 45 16 16

Durée :

1 jour (07H00)

Modalités d'inscription – Délai d'accès

Inscription selon programmation et/ou calendrier : nous consulter

Tarif-financement :

Possibilités de prise en charge : nous consulter

Pré-requis :

Pas de pré-requis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Locaux, formations, certifications, examens : 100% Handi Possible



IMMOBILIER

LE COMPROMIS DE VENTE : SECURISER L'OPERATION DE VENTE DES L'AVANT CONTRAT

COMMENT AVOIR LES BONS REFLEXES !

Programme : Réflexes de bases et révision des acquis : niveau 1)

I/ Les réflexes à adopter préalablement à la rédaction du compromis

A/ Les vérifications clés liées aux parties : qui doit intervenir au compromis ?

- Notions de capacités et de pouvoirs (personnes vulnérables, majeurs, mineurs, mandataires...)
- Réflexes à adopter en présences de couples (partenaires et époux)
- Eviter les pièges relatifs aux interventions indispensables (époux en instance de divorce, démembrement, indivision, logement famille, donataires et donateurs, remploi...)

B/ Les vérifications indispensables relatives au bien : quel est l'objet de la vente ?

- Définir les éléments essentiels relatifs au bien
- Les vérifications préalables indispensables : Analyse et compréhension des documents essentiels en matière de vente (cadastre, vue aérienne, urbanisme, lotissement, diagnostics, équipement...)
- L'importance de la désignation, l'usage, l'accès, la contenance
- Origine de propriété et sécurité juridique
- Notion de « bien libre »

II/sécuriser l'opération de vente dès la rédaction du compromis

A/ Constituer un dossier complet et améliorer le conseil du client

- L'importance du questionnaire préalable et du listing des documents impératifs
- Définir la liste des documents impératifs pour la constitution du dossier
- Anticiper les questions fréquentes relatives (plus-value, taxes, assurances, procuration, chronologie...)

B/ Gagner en qualité rédactionnelle de clauses : adaptation des clauses pour sécuriser

- Les pièges à éviter et la sécurisation de l'acte pour écarter toute action en responsabilité
- Préparer son compromis : les clauses indispensables (remploi, emploi, intervention du conjoint, logement de la famille, quotités acquisitives, origine des fonds, assainissement)