L'Observatoire de l'Immobilier®

La rédaction d'une promesse synallagmatique de vente

Objectif : ce séminaire vous permettra de rédiger une promesse synallagmatique de vente simple. Vous y trouverez des informations juridiques et fiscales, des conseils et astuces ainsi que des modèles de clauses pour vous accompagner dans votre travail de rédacteur.

Public ciblé : le séminaire suppose un certain nombre d'acquis préalables. Il est particulièrement destiné aux professionnels expérimentés qui souhaitent développer leur offre de services et apporter à leurs clients une véritable plus-value. Il leur permettra également de différencier et valoriser leur prestation auprès des prospects réticents. Le séminaire pourra aussi être suivi par les négociateurs juniors qui souhaitent étendre leur champ de compétences et développer leur positionnement de conseil. Ce cursus leur permettra également d'anticiper les éventuelles difficultés d'un projet de cession dès la négociation du mandat et d'appréhender les solutions possibles.

Particularité : ce séminaire est spécialement conçu pour les départements de la Réunion et de la Guadeloupe et prend en compte leurs spécificités réglementaires.

Continuité du cursus : les participants à ce séminaire seront invités à assister à une séquence finale de formation en présentiel consacrée à une étude de cas. Cette séquence sera également l'occasion d'échanger (questions-réponses) et de revenir sur certains points si nécessaire.

Orientation : cette formation juridique a été mise en place dans le cadre d'une approche commerciale qui privilégie votre relation-client.

Modalités en distanciel : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF. Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 12 heures en distanciel, plus 3 heures en présentiel, soit une durée totale de 15 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Laurence CAMPTON, titulaire du Diplôme Supérieur du Notariat (DSN).

L'Observatoire de l'Immobilier®

La rédaction d'une promesse synallagmatique de vente

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus d'une durée de 12 heures vous sera communiqué en fin de séminaire, complété par un certificat de trois heures à l'issue de la séquence en présentiel.

Coût de la formation TTC		
	Coût global	**Soit coût horaire**
Agence partenaire Obs	**740 euros**	**49,33 euros**
Agence non Obs	**900 euros**	**60 euros**
Votre inscription est valable jusqu'à la fin du trimestre suivant Le mois de votre paiement, sans limitation de consultations		

Programme du séminaire : le programme est scindé en trois parties principales, dont une (étude de cas) en présentiel.

PREAMBULE

PARTIE I - LA MAITRISE DES FONDAMENTAUX

Module 1 : la constitution du dossier
Module 2 : l'identification des parties à l'acte
Module 3 : la vérification de la capacité des parties à l'acte
Module 4 : le bien objet de la vente
Module 5 : les conditions de la vente
Module 6 : la fiscalité de la vente

PARTIE II - QUELQUES PROBLEMATIQUES SPECIFIQUES

Module 1 : rédiger une clause de renonciation à une condition suspensive
Module 2 : les dispositions relatives à la construction
- Manquement à une autorisation administrative.
- Absence d'assurance DO.

PARTIE III - ETUDE DE CAS (présentiel)