



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **SAVOIR RÉDIGER UN COMPROMIS DE VENTE CONFORME ET EFFICACE**

<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.</li> <li>❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</li> <li>❖ Une connexion internet pour les formations à distance.</li> </ul>
<p><b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b></p>	<p><b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Savoir Identifier les différentes étapes du compromis de vente</li> <li>- Comprendre les leviers juridiques</li> <li>- Repérer les zones de vigilance</li> <li>- Développer ses compétences rédactionnelles</li> </ul>
<p><b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE</b> <b>(précisés dans la convention)</b></p>	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<p><b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION</b> <b>(précisés dans la convention)</b></p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE LOI ALUR VALIDÉE : 16 heures sur 2 jours espacés</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h</p>
<p><b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<p><b>INTERVENANTS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert formatrice spécialisée : + de 20 ans d'expérience présentation de son profil en 3<sup>ème</sup> page)</li> </ul>
<p><b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)</li> </ul>

<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	❖ NOUVELLE FORMATION 2024 : à savoir que 99,90% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient nos formations, calculé à partir de 3918 avis depuis le 04/10/2017.
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

### \*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

### PREMIERE DEMI-JOURNEE : les parties à l'acte, le bien vendu ...

Comparution vendeur et acquéreur /intervenants

- Indivision / démembrement
- Célibataires, concubinage, PACS, régimes matrimoniaux et incapacités des personnes.
- Point de vigilances : Vente du logement de la famille (art 215 du code civil) /Les époux en instance de divorce
- Le vendeur en surendettement ou en liquidation judiciaire
  - L'objet du compromis de vente : Ici on rappelle définitions et effets juridique de la promesse synallagmatique , parallèle avec les autres avant contrats (PUV, ct deréservation, etc...) .
  - La désignation (Première partie) (Terrain, villa,) et description des locaux et la liste du mobilier
  - Les servitudes
  - Origine de propriété (les informations que l'on découvre à la lecture de l'origine de propriété)

### DEUXIEME DEMI-JOURNEE : Le bien vendu (Suite) , dossier administratif et autorisations d'urbanisme

Désignation (La suite) : villa en lotissement et bien en copropriété (EDD et règlement de copropriété) .

ZOOM sur : les surfaces et garantie de contenance

Le dossier administratif et les autorisations d'urbanisme

Destination des biens : Rappel des différentes destinations et conséquences du changement de destination

Terrain : Déclaration préalable ou permis d'aménager

Bâti : Déclaration préalable ou permis de construire périmètre de chaque autorisation et chronologique pour visualiser chaque étape et les délais.

Point de vigilance : les travaux réalisés par le vendeur et le risque de requalification en vente d'immeuble à Rénover

### TROISIEME DEMI-JOURNEE : Conditions financières et conditions suspensives

Les Conditions financières

Prix : Paiement du prix (Comptant ou à terme)

Fiscalité : TVA et Plus-value immobilière /Cout de l'opération /ZOOM sur : Les frais de notaire

Plan de financement : lien avec les obligations TRACFIN et jurisprudence sur la vérification de la solvabilité de l'acquéreur

Acompte / séquestre : Rappel des définitions / arrhes/ acompte/ dépôt de garantie, etc...

Impôts et charges

Les Conditions suspensives

Droit de préemption et pacte de préférence

Et les conditions particulières au dossier ... (Par ex : vente d'un bien par l'acquéreur)

Charges et conditions relatives à la copropriété (Répartition des charges de copro et des fonds entre vendeur et acquéreur)

## **QUATRIEME DEMI-JOURNEE : RESPONSABILITES, ETAT DU BIEN et information de l'acquéreur**

Etat du bien et l'obligation de délivrance et de garantie du vendeur

Responsabilité du vendeur et réflexion sur la responsabilité des vices cachés : Dans l'ancien / Dans le neuf (construction ou travaux de moins de 10 ans)

Réflexion sur la responsabilité des vices apparents et la responsabilité du professionnel de l'immo

Assurances et Sinistres pendant la validité du contrat (dont slides sur les assurances responsabilité et dommage ouvrage )

Réitération de l'acte authentique et propriété jouissance

ZOOM sur La situation locative du bien immobilier : Congé pour vendre et droit de préemption du locataire (même en l'absence de congé)

Faculté de rétractation et faculté de substitution

## **APRES CHAQUE JOUR**

**\*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES**

**\*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION**

**\*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT**

Distribution de fiches pratiques et vidéos afin de pérenniser les acquis.

EFODI FORMATIONS IMMO

## **PRÉSENTATION FORMATRICE CAROLINE**

[Voir toute l'Equipe formateurs →](#)



Mes études juridiques couronnées par l'obtention d'un Diplôme d'aptitude aux fonctions de Notaire m'ont permis d'acquérir de solides compétences en droit immobilier.

Mes 20 ans d'expérience dans le Notariat et mon expérience terrain en tant qu'agent immobilier me permettent de rester bien ancrée et en contact avec les besoins de mes clients.

Rigoureuse et synthétique, je souhaite rendre lisible et accessible la matière juridique de plus en plus technique et complexe. J'aime transmettre mon expérience en donnant de la confiance et de l'autonomie.