

Gardez le cap avec les formations obligatoires

FORMATION

MODULE 3

« Maîtriser le sous seing privé »

DUREE - 7 heures

➤ PUBLIC VISE

- Salariés d'agences immobilières, de la promotion construction.
- Responsables d'agences immobilières, négociateurs immobiliers indépendants.

➤ PREREQUIS

- Expérience professionnelle du secteur immobilier.

➤ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender les éléments constitutifs d'un sous seing privé.
- Comprendre la structure rédactionnelle.
- Mesurer l'importance des aspects juridiques.
- Maîtriser la rédaction du sous seing privé.
- Acquérir la pratique de la rédaction des différentes conditions.
- Valoriser la prestation auprès des ses collaborateurs et sa clientèle.

➤ METHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 📄 L'action de formation débutera par une présentation de chaque stagiaire, du formateur et du programme de la journée de formation.
- 📄 Une documentation sur support papier ou numérique sera remise à chaque participant afin d'accéder aux connaissances de la formation.
- 📄 Le formateur possède une bonne expertise technique et pédagogique sur le thème traité pour répondre aux objectifs de la formation.

La formation comporte :

- ✓ Exposé théorique.
- ✓ Echange avec les stagiaires.
- ✓ Cas pratiques et exercices.
- Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions pendant la formation.
- Les moyens d'encadrement des stagiaires seront assurés par le formateur et/ou la direction de MONCOUET FORMATION

➤ SESSION



➤ EQUIPEMENTS

- ✓ Tableau - Paper-board
- ✓ Vidéo projecteur HDMI - WiFi

➤ LIEU de la FORMATION

55 avenue Louis Bréguet
Bâtiment Hermès - Etage 2
31400 TOULOUSE

Sur place



A proximité



➤ HORAIRES

- 8 h 45 à 12 h 15 & de 13 h 45 à 17 h 15. Pause 1/4 heure par demi-journée
- Groupe de 10 personnes - la journée : 250 €uros / personne

La rédaction du sous seing privé

➤ **CONTENU PEDAGOGIQUE**

- Chapitre 1 : Les parties
 - Désignation des parties
 - ▶ Le vendeur
 - ▶ L'acquéreur
 - Cas particuliers
 - ▶ Vendeur mineur
 - ▶ Vendeur sous tutelle
 - ▶ Clauses de substitution
- Chapitre 2 : Le bien
 - Désignation d'un bien
 - ▶ La documentation nécessaire à la rédaction d'un compromis
 - ▶ Annexes
 - Exemples concrets
 - ▶ Lot en copropriété
 - ▶ Terrain à bâtir
 - ▶ Division parcellaire
 - ▶ Maison individuelle
- Chapitre 3 : Le prix
 - ▶ Prix de vente
 - ▶ Biens meublés
 - ▶ Financement des acquisitions
 - ▶ Dépôt de garantie
- Chapitre 4 : Les conditions
 - ▶ Conditions particulières
 - ▶ Conditions suspensives
 - ▶ Cas particuliers
 - ▶ Exemples concrets
 - ▶ Aide à la rédaction de conditions
- La rédaction du sous seing privé en agence
 - ▶ Les avantages de la rédaction en agence
 - ▶ Valorisation de l'action auprès des collaborateurs et des clients

➤ **MOYENS D'EVALUATION**

- 📄 En fin de formation, afin de permettre d'évaluer les acquis de la formation, des études de cas et / ou mises en situation seront réalisées.
- 📄 Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- 📄 Une évaluation finale sur la qualité de la formation est également remise à chaque stagiaire.

➤ **NOM ET QUALITE DU FORMATEUR**

- ▶ GARCIA Christian – Formateur

Gestionnaire de patrimoine depuis plus de 20 ans, titulaire d'un diplôme de Gestion en Affaires immobilières, spécialisé dans les opérations de défiscalisation immobilière, depuis le début d'année 2017 entièrement consacré à la formation pour faire partager son expertise fiscale, financière et commerciale.

Formation et diplômes :

- Conseiller en investissement financier
- Courtier en Opération de Banque et Services de Paiement
- Courtier en assurances
- Agent immobilier