

Les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente

Deux documents décisifs dans une vente : ce module vous apprend à les préparer et à les expliquer sans approximation.

Durée : 2 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 29 € TTC (tarif direct) · 40 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Recueillir une offre d'achat auprès de l'acquéreur et en vérifier le contenu
- Présenter l'offre au vendeur et gérer la contre-proposition
- Déterminer la durée de validité de l'offre et les effets de son acceptation ou de son refus
- Réunir les documents nécessaires à la signature du compromis de vente
- Identifier les clauses et conditions suspensives du compromis de vente
- Annexer les diagnostics obligatoires au compromis
- Assurer le suivi du dossier entre le compromis et l'acte authentique
- Préparer la signature de l'acte authentique
- Employer le vocabulaire de la transaction immobilière avec précision

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

2 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : La prise d'offre auprès de l'acquéreur
- Partie II : La présentation de l'offre au vendeur
- Partie III : La contre-proposition
- Partie IV : La durée de validité de l'offre
- Partie V : La signature de l'offre
- Partie VI : L'accord ou le refus de l'offre
- Partie VII : Les documents relatifs à la constitution du dossier pour signature du compromis de vente
- Partie VIII : Le compromis de vente, promesse synallagmatique de vente
- Partie IX : Les diagnostics
- Partie X : Le suivi de dossier après compromis de vente
- Partie XI : La signature de l'acte authentique
- Partie XII : Le vocabulaire de la transaction immobilière : les mots et définitions
- Conclusion