RELATIONS AVEC LE NOTAIRE : Comment fluidifier les échanges et accélérer la vente ?

OBJECTIF PEDAGOGIQUE :

- Développer une relation de qualité avec le notaire afin de gagner du temps dans la constitution des dossiers, et donc signer plus vite les avant-contrats.
- Comprendre les besoins du notaire et le sens des documents exigés
- Identifier les pièges et les obstacles éventuels dès l'origine pour gagner du temps.

CONTENU/DEROULE

La clé pour accélérer la prise de rendez-vous de l'avant-contrat : le dossier complet !
Sur chacun des points exposés dans la formation, l'agent immobilier peut avoir un rôle moteur, facilitant et accélérateur.

A Les basiques :

- Pièces communes à tous (Etat civil, TF, Diag, etc…)
- Qui vend ? et par conséquent, qui signe le mandat ?
- Le titre de propriété, qu'est-ce que c'est ?

B Que vend-on ?

- La maison neuve
- La maison ancienne
- Le terrain
  Rappel : les autorisations d'urbanisme
- Le lot de copropriété
- Le bien loué

C Le bien dans son environnement : comprendre un titre de propriété, vérifier les points sensibles et désamorcer les problèmes:

- Le paragraphe « servitudes »
- Le paragraphe « lotissement – règlement de lotissement - cahier des charges- ASL »

D- Pour aller plus loin

- La problématique de la commission charge vendeur ou charge acquéreur ? qu'est-il prévu dans le mandat ?
- Le suivi du financement
- La différence entre une promesse de vente et un compromis ? quel impact ?
- Le process idéal

- Le questionnaire vendeur