



# PROGRAMME DE FORMATION

## Maîtriser le pré-état daté pour booster vos ventes

🕒 **Durée : 2 heures** | 📄 **Formation continue Loi ALUR** | ✅ **Certifié QUALIOP**

## CONTEXTE ET ENJEUX

Le pré-état daté est un document essentiel dans toute transaction immobilière en copropriété. Obligatoire depuis la loi ALUR, il permet à l'acquéreur potentiel d'obtenir des informations cruciales sur la situation financière de la copropriété avant même la signature du compromis de vente. Maîtriser ce document constitue un avantage concurrentiel majeur pour les professionnels de l'immobilier.

## PUBLIC CIBLE

- Agents immobiliers et négociateurs
- Directeurs et responsables d'agences immobilières
- Conseillers en transaction immobilière
- Tout professionnel de l'immobilier soumis à l'obligation de formation continue Loi ALUR

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique n'est exigé. Une connaissance générale du processus de vente immobilière est recommandée.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- ✓ **Identifier le rôle et la valeur du pré-état daté** dans le processus de vente d'un bien en copropriété
- ✓ **Savoir lire, analyser et interpréter les informations clés** contenues dans le document
- ✓ **Gagner en autonomie vis-à-vis du syndic** afin de mieux informer et conseiller ses clients
- ✓ **Exploiter le pré-état daté comme outil de négociation et de valorisation** dans les transactions immobilières

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## MODULE 1 : Pourquoi ce module est important ?

- Enjeux pour les professionnels de l'immobilier
- Impact sur la relation client et la réussite des transactions
- Positionnement face à la concurrence

## MODULE 2 : Connaître le cadre légal et les obligations

- La loi ALUR et ses implications pour les agents immobiliers
- Distinction entre pré-état daté et état daté
- Obligations du vendeur et du syndic
- Délais et modalités d'obtention

## MODULE 3 : Comprendre l'utilité du pré-état daté

- Sécuriser la transaction pour l'acquéreur
- Anticiper les charges et travaux à venir
- Identifier les éventuels risques financiers
- Valeur ajoutée pour le conseil client

## MODULE 4 : Décrypter le contenu du pré-état daté

- Structure et rubriques du document
- Analyse des charges courantes et exceptionnelles
- Lecture des procès-verbaux d'assemblées générales
- Identification des travaux votés et à venir
- Détection des impayés et contentieux éventuels

## MODULE 5 : Transformer le pré-état daté en outil de négociation

- Utiliser les informations pour négocier le prix
- Arguments de valorisation pour le vendeur
- Points d'attention pour rassurer l'acquéreur
- Stratégies de communication avec les parties

## MODULE 6 : Pré-état-daté-immo.fr - Outil pratique

- Présentation de la plateforme
- Fonctionnalités et avantages pour les professionnels
- Démonstration et prise en main

## MODULE 7 & 8 : Résumé et Évaluation

- Synthèse des points clés de la formation
- Quiz d'évaluation des acquis
- Questions/Réponses

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et réglementaires
- Études de cas pratiques et analyse de documents réels
- Support de formation remis à chaque participant

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis par QCM en fin de formation
- Évaluation de la satisfaction client
- Attestation de formation remise à l'issue de la session

## MODALITÉS PRATIQUES

<b>Durée</b>	2 heures
<b>Format</b>	Distanciel
<b>Certification</b>	Formation éligible à l'obligation de formation continue Loi ALUR - Organisme certifié QUALIOPi

**Cette formation contribue à votre obligation de formation continue**

Loi ALUR - Décret n°2016-173 du 18 février 2016

**Cette formation a été élaborée en partenariat avec L'ATELIER IMMO**



**Cette formation est certifiée QUALIOPi**



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:

**ACTIONS DE FORMATION**