



PROGRAMME DE FORMATION

Maîtriser le pré-état daté pour booster vos ventes

Durée : 2 heures | **Formation continue Loi ALUR** | **Certifié QUALIOPI**

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

Durée	2 heures
Format	Distanciel
Certification	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



**L'ATELIER
IMMO**
FORMATION & COACHING

Cette formation est certifiée QUALIOPI

Qualiopi ➤
processus certifié

🇫🇷 REPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION