

Introduction – Les bonnes pratiques de l’instruction d’un dossier de vente : Savoir gérer son temps et communiquer. Mieux organiser son dossier.

I. LES PARTIES A L’ACTE

- 1/ L’identification des parties, personnes physiques et morales.
- 2/ La vérification de la capacité et du consentement des parties.

II. L’OBJET DE LA VENTE

- 1/ La désignation des biens vendus (parcelles, maisons, lots de copropriété, focus sur le mesurage et notions sur le contrôle des travaux).
- 2/ Le contrôle des diagnostics techniques.

III. AUTRES VERIFICATIONS

- 1/ La lecture d’un état hypothécaire.
- 2/ Comprendre le pré-état daté et l’état daté du syndic.
- 3/ Notions sur la commission d'agence.