

LA REDACTION DU COMPROMIS DE VENTE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Analyser la situation des parties et du bien à vendre au regard des réglementations en vigueur
Détecher les spécificités de l'opération à prendre en compte
Adapter la rédaction du document aux différents types de ventes

Pré requis

Aucun

Public

Responsables d'agence immobilière
Négociateurs / agents commerciaux
Juristes non spécialistes

Suivi et validation

Rapport de connexion
Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation en ligne

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Présentation concrète des différents Compromis de vente
Questions/Réponses
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

Durée – Modalités

3h30 – Distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. INTRODUCTION : L'AGENT IMMOBILIER ET LA REDACTION DU COMPROMIS DE VENTE D'IMMEUBLE

2. COMMENT APPREHENDER LES SPECIFICITES JURIDIQUES LIEES A LA REDACTION DU COMPROMIS DE VENTE ?

Les vérifications préalables et la réunion des documents nécessaires
L'obligation d'information par le vendeur et les différents diagnostics réglementaires
Les règles concernant la comparution et l'intervention des parties
Le séquestre et le sort du dépôt de garantie
Les différents types de conditions suspensives
La protection de l'acquéreur-emprunteur dans le domaine immobilier
Les divers droits de préemption à purger avant le transfert de propriété
Le formalisme de la loi SRU et la notification du compromis à l'acquéreur

3. COMMENT RESOUDRE LES EVENTUELLES PROBLEMATIQUES GENEREES PAR LE COMPROMIS DE VENTE ?

La rédaction de la condition suspensive de l'obtention du financement
La justification du refus de l'obtention d'un financement
L'encadrement et la régularisation des ventes dites "en cascade"
Les avenants au compromis nécessitant une nouvelle purge du délai de réflexion
Les particularités en matière de vente de lots de copropriété
La réglementation en matière de vente de parcelle issue d'une division
La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un permis de construire
Les problèmes posés par l'absence d'assurance dommages-ouvrage

4. CAS PRATIQUES PORTANT SUR DES COMPROMIS DE VENTES

Cas portant sur un compromis de vente de lots de copropriété
Cas portant sur un compromis de vente de maison d'habitation
Cas portant sur un compromis de vente de terrain nu

Une attestation de participation conforme au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier sera remise à chaque participant