PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV174-1 - La rédaction du compromis de vente : Ce qu'il faut savoir

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

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

Objectifs pédagogiques

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

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier

Programme

1 - L'agent immobilier et la rédaction du compromis de vente d'immeuble

2 - Comment appréhender les spécificités juridiques liées à la rédaction 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 résoudre les éventuelles problématiques
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

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :
- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.