



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



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

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.

