

L'art de la rédaction du compromis de vente, les pièges à éviter

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

A l'issue de la formation, chaque participant aura actualisé ses connaissances dans la rédaction des compromis en fonction de la jurisprudence récente.

B Programme

I QUELQUES RAPPELS ESSENTIELS SUR LA NOTION DE COMPROMIS DE VENTE

- 1. Définition, distinction et intérêts des compromis de vente
- 2. L'agent immobilier, le mandat et le compromis de vente
- 3. Le compromis de vente au sein du processus de vente immobilière

II QUELQUES NOTIONS ESSENTIELLES SUR LE DROIT APPLICABLE AUX COMPROMIS DE VENTE

- 1. Les conditions de validité du compromis de vente
- 2. Les effets juridiques du compromis de vente
- 3. L'éventuelle défaillance d'une des parties

III. LES RESPONSABILITES JURIDIQUES DES AGENTS IMMOBILIERS REDACTEURS DE COMPROMIS DE VENTE

- 1. La responsabilité civile
- 2. La responsabilité disciplinaire
- 3. La responsabilité pénale

IV TOUR D'HORIZON DES PRINCIPAUX PIEGES A EVITER DANS LA REDACTION DES COMPROMIS DE VENTE

A / Les principaux pièges communs à tous les compromis de vente

- 1. Les parties à l'acte
- 2. L'immeuble vendu
- 3. Le prix de vente
- 4. Les clauses générales de charges et conditions
- 5. Les principales clauses suspensives
- 6. Les principales clauses particulières
- 7. Le droit de rétractation
- 8. La fiscalité

B/ Les principaux pièges spécifiques aux compromis de vente portant sur certains biens particuliers

- 1. Les maisons
- 2. Les lots de copropriété
- 3. Les terrains
- 4. Les autres biens

Infos pratiques

😭 Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

720 € par stagiaire

Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE Rue du Gué Fleuri, B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere



• Chaque notion importante abordée lors de la formation est directement mise en application par une série de cas pratiques.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Savoir rédiger un compromis de vente sans risquer d'engager sa responsabilité devant les tribunaux Connaître les principaux pièges à éviter



Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts









