

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.

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>



Les points forts de la formation

- 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

► PRÉSENTIEL

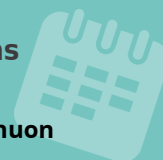
Modalités d'évaluations

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.

Les sessions



Le Relecq Kerhuon

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 21/01/2025

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



CREIGNOU Julien

julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P. 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>



CCI FORMATION
BRETAGNE