

# 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

740 € 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.

Date et mise à jour des informations : 20/04/2026

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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Les sessions



### Le Relecq Kerhuon

- Session du 9 au 10 décembre 2026

## Contacts



### CREIGNOU Julien

[julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto: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](mailto:cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

