

LA REDACTION DU COMPROMIS DE VENTE EN 14 POINTS-CLES

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Se familiariser avec la rédaction du compromis de vente grâce à 14 points clés incontournables
Sécuriser ses ventes

Pré requis

Aucun

Public

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

Suivi et validation

Rapport de connexion
Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation en ligne

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Présentation concrète des différents compromis de vente
Questions/Réponses
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à l'utilisation de l'outil de visioconférence

Durée – Modalités

3h30
Présentiel ou distanciel synchrone (classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

INTRODUCTION

Agent immobilier et avant-contrat
Compromis de vente / Promesses de ventes : quelles différences ?

1. LES DIFFÉRENTS DOCUMENTS NÉCESSAIRES
2. LES DIFFÉRENTS DIAGNOSTICS RÉGLEMENTAIRES OBLIGATOIRES
3. LES RÈGLES A SUIVRE CONCERNANT LA COMPARUTION ET L'INTERVENTION DES PARTIES ?
4. LES DIFFÉRENTES CONDITIONS SUSPENSIVES
5. LA RÉGLEMENTATION CONCERNANT LA PROTECTION DE L'ACQUÉREUR-EMPRUNTEUR DANS LE DOMAINE IMMOBILIER
6. LE SORT DU DEPOT DE GARANTIE SEQUESTRE ?
7. LES DIVERS DROITS DE PRÉEMPTION À PURGER AVANT LE TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ ?
8. LA RÉGLEMENTATION CONCERNANT LA PURGE DU DELAI DE RETRACTATION DE LA LOI SRU ?
9. LA RÉDACTION DE LA CONDITION SUSPENSIVE DE L'OBTENTION DU FINANCEMENT
10. L'ENCADREMENT ET LA RÉGULARISATION DES VENTES DITES "EN CASCADE"
11. LES PARTICULARITÉS EN MATIÈRE DE VENTE DE LOTS DE COPROPRIÉTÉ

CUSTOM

CRÉATEUR DE FORMATION
OUTSOURCING RH

12. LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE LOTISSEMENTS

13. LE PARTICULARISME DE L'AVANT-CONTRAT EN MATIÈRE DE VEFA

14. LA VENTE DU BIEN LOUÉ

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016