



Pourquoi et comment rédiger son compromis de vente

Maj 01/01/2025

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux juridiques de la rédaction d'un compromis, savoir quoi demander et pourquoi,
- Acquérir quelques réflexes pour anticiper une mise en cause
- Pouvoir mieux échanger avec une étude notariale d'un point de vue technique

NIVEAU & PUBLIC

Responsables d'agences, négociateurs, agents commerciaux, service de rédaction (back office), assistant (e) administrative.

Prérequis : aucun

Pour toute situation de handicap, veuillez nous contacter

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique - Quiz d'évaluation en début de formation et fin de formation

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Connexion internet et ordinateur souhaités

Effectif maximum : 20 auditeurs

Modalités d'accès :

Pour toute inscription, veuillez nous contacter

Portable : 06.43.96.96.60

E-mail : arboris.scola@gmail.com

Délai d'accès : Sous 4 semaines, dès signature de la convention de formation

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier et droit financier. Professeur associé d'université, magistrat, notaire Docteur en droit privé

TARIFS

Par Auditeur : 350,00 €/ jour. Formation Hors T.V.A

PROGRAMME

I - ENGAGEMENT DES PARTIES

- Vendeur et acquéreur : Définition des parties. Capacité à vendre ou acheter. Régimes matrimoniaux.
- Les pièces à collecter. Où et comment les collecter ?

II - DÉSIGNATION DU BIEN ET ORIGINE DE PROPRIÉTÉ – DEVOIR D'INFORMATION

- Origine de Propriété : l'importance de détenir le dernier titre de propriété. Décryptage. Réflexes. La bonne lecture des titres de propriété.
- La description physique du lot : cadastre. Les questions à se poser quand il y a une différence entre le titre et le visuel.
- Vente en Copropriété : définition. Nature et composition des lots. Les surfaces. Pièces à collecter. Nouvelles Obligations.
- Les servitudes actives. - Urbanisme - Etat locatif du bien vendu
- Les constructions de moins de 10 ans
- Devoir de conseil et information du vendeur et de l'acquéreur.
- Information de l'acquéreur - Information du vendeur

III - LES CONDITIONS DE LA VENTE

- Décryptage et enjeux des conditions de la vente dans le cadre du contrat FNAIM.
- Les servitudes à créer - Les conditions particulières.
- Vente en copropriété : les avances sur charges et travaux, règles applicables.
- Transfert de jouissance : responsabilité de l'agent immobilier.

IV - PRIX DE VENTE ET FINANCEMENT

- Prix soumis aux droits d'enregistrement. Assiette des droits, calcul des droits. - Cas de prix TTC et incidence de la TVA. - L'acompte
- Origine des fonds et lutte contre le blanchiment. Responsabilité de l'agent immobilier.
- Déclarations de l'acquéreur, mention manuscrite.
- Cas particulier du blanchiment, risques pour l'AI. Suspicion de blanchiment.

V - LES CONDITIONS SUSPENSIVES AUTRES QUE FINANCIÈRES

- Conditions suspensives d'obtention de prêt. La bonne rédaction.
- Les autres conditions suspensives.

VI - RÉITÉRATION, RÉMUNÉRATION, DROIT DE RÉTRACTATION

- La fixation du délai de réitération - Clause pénale
- La rémunération de l'agent immobilier. La validité du mandat. La question de la charge de la rémunération
- Droit de rétractation. Formalisme.
- Les annexes : quel formalisme pour la remise des pièces

QUESTIONS DIVERSES

Société Civile Arboris Scola

12, rue de la Mairie B.P. 206 Saint Germain lès Corbeil cedex

Portable : 06.43.96.96.60 - **E-mail :** arboris.scola@gmail.com

Assurance responsabilité civile d'activités de services auprès de C.I.C. assurances, contrat Acajou n° B1 6524755, couverture France entière.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 91 07482 91 auprès du Préfet de la région d'Ile-de-France

SIREN : 521 261 776 R.C.S EVRY

Conformément aux articles 38 à 40 de la loi du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, Loi n° 78-17 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de suppression des données vous concernant.