

COMPROMIS DE VENTE : RÉDIGER ET COMPRENDRE LES CLAUSES CLÉS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, manager, négociateur, assistant commercial
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

OBJECTIFS

- **Rédiger et expliquer à ses clients le compromis de vente**
- Appréhender les différentes étapes de la vente
- Maîtriser les obligations législatives
- Professionnaliser sa démarche client
- Assurer un suivi jusqu'à l'acte authentique

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Parce que vendre un bien est un acte commercial ET juridique...

Appréhender les différents avant-contrats et leurs particularismes (30 min)

Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière
Identifier et prévenir les risques liés à la vente immobilière
Sécuriser les avant-contrats de la vente immobilière

Pause (15 min)

Réunir les documents nécessaires pour la signature du compromis de vente (45 min)

Effectuer les vérifications préalables
L'obligation d'information par le vendeur et les différents diagnostics

Dernière mise à jour : 1er décembre 2025

Les règles concernant la comparution et l'intervention des parties

Lutter contre le blanchiment TRACFIN (45 min)

Prendre les mesures et procédures nécessaires de vérification de dossier
Assurer l'obligation de vigilance

Dérouler d'un compromis de vente étapes par étapes

Identifier les différentes parties et leurs engagements (30 min)

Insérer la faculté de substitution
Déclarations et obligations des parties

Pause déjeuner (1h)

Maîtriser les droits et obligations des parties (30 min)

Charges et taxes (lot de copropriété et bien individuel)
Obligations et démarches (administratives et financières)

Connaître le dossier technique et sa composition (45 min)

Dossier de diagnostic technique en copropriété et bien individuel
Les assemblées générales, les règlements et carnets d'entretiens
Assainissement Individuel et Collectif
Servitudes et jouissances

Maîtriser les règles de prix, de charges et des conditions (45 min)

Intégrer les honoraires à charge vendeur / acquéreur
Financement avec ou sans emprunt

Pause (15 min)

Savoir rédiger et expliquer les Conditions suspensives / Particulières (45 min)

La protection de l'acquéreur-emprunteur dans le domaine immobilier
Les divers droits de préemption à purger avant le transfert de propriété
Le formalisme de la loi SRU et la notification du compromis à l'acquéreur
Le devoir de conseil de l'agent immobilier rédacteur du compromis
La compréhension du compromis de vente par les parties

Conduire efficacement le suivi de dossier avec les différents acteurs de la vente (45 min)

Maîtriser les délais dans le suivi de dossier
Anticiper les contentieux

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2025

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.