

Compromis de vente : l'essentiel

FORMATION ALUR : 2 HEURES

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Agents immobiliers, mandataires indépendants et tous professionnels du secteur détenteurs de cartes professionnelles (T, G, S).

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques sont joignables 5j/7 sur contact@esfi.fr

Objectifs et compétences visées

- Permettre aux professionnels de l'immobilier de sécuriser juridiquement les étapes clés d'une transaction : le mandat et le compromis de vente.
- Éviter les litiges, annulations de vente ou pertes de commission liés à un compromis mal préparé ou un mandat mal tracé.
- Structurer les dossiers, maîtriser les obligations légales et sécuriser les transactions de manière professionnelle.

Contenu de la formation

- Définition et cadre juridique du compromis de vente (contrat synallagmatique, avant-contrat, engagements réciproques)
- Conditions suspensives, droit de rétractation et exécution forcée de la vente
- Dépôt de garantie, indemnité d'immobilisation et différence avec la promesse unilatérale
- Formes de conclusion du compromis (authentique / sous seing privé) et rôle de l'agent immobilier
- Informations et mentions obligatoires : identification des parties, désignation du bien, financement
- Diagnostics techniques, documents de copropriété, droits de préemption et certificats d'urbanisme
- Servitudes, clauses pénales, clauses particulières et délais contractuels
- Importance de l'acte authentique pour la finalisation et la sécurité juridique de la vente