

L'EXPERTISE COMPROMIS LA RELECTURE D'UN AVANT-CONTRAT DE VENTE



LA FORMATION

Le compromis (ou promesse synallagmatique de vente) est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle « d'avant-contrat », car il est préparatoire à la signature de l'acte définitif.

Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que le contrat précise. Bien plus qu'un simple accord de principe, le compromis de vente est un véritable contrat.

Comme tout contrat, il implique des engagements et des responsabilités.

Pour sécuriser cet acte, la CEM propose une formation d'accompagnement à la relecture d'un avant-contrat de vente.



LES OBJECTIFS

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



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Le formateur s'appuiera sur des cas pratiques, exercices et exemples concrets

Méthode :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com

LA DURÉE

Il s'agit d'une formation
d'une journée répartie en
7h00.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.



La formation de vos projets commence ici....

DÉTAILS

Séquence 1 : Les bases juridiques de la transaction

- Dresser matériellement une liste de questions juridiques pertinentes permettant de faciliter la rédaction de l'avant-contrat
- Distinction entre le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente
- Les parties au contrat de vente
- Les procurations pour un avant-contrat
- Le bien vendu
- Identification des différentes servitudes pouvant affecter un bien
- Les immeubles par destination (liste du mobilier)
- Le prix de la vente et conditions financières
- Définir les engagements des parties dans la durée

Séquence 2 : L'engagement des parties dans un avant-contrat

- Les conditions de réalisation de la vente
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
- Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- Sécuriser la rédaction d'une condition suspensive de financement
- Le délai de rétractation SRU
- Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- Sinistre pendant la validité du contrat
- Le transfert de propriété et le transfert des risques

Séquence 3 : Prévenir par écrit les risques d'une transaction immobilière

- Charges et conditions relatives aux réglementations (diagnostics, assainissement, etc.)
- Les spécificités d'une vente d'un lot de copropriété
- "Pré État Daté" et État Daté
- Présence d'un pacte de préférence
- Notion et constitution du pacte
- Effets du pacte de préférence
- Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Les spécificités de l'achat de biens donnés en location
- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches.

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Virginie Allamelle au 0590 27 12 55 ou sur virginie.allamelle@cemstbarth.com



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR LE SITE INTERNET DE LA CEM : WWW.CEMSTBARTH.COM