

PRT2 : MAITRISER LA REDACTION DU COMPROMIS DE VENTE

(À jour Loi Alur)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la finalité de chaque type d'avant-contrat
- Connaître les règles juridiques permettant de lier les parties
- Détecter les spécificités de l'opération à prendre en compte

Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs habilités

Prérequis

Aucun.

Durée

7h00 ou 14h00

Programme

PREMIÈRE PARTIE : RAPPELS JURIDIQUES SUR LE COMPROMIS SOUS SEING PRI VÉ DE VENTE D'IMMEUBLE

Les différents avant-contrats et leurs particularismes

La réunion des documents nécessaires aux vérifications préalables

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

Les règles concernant la comparution et l'intervention des parties

Le séquestre et le sort du dépôt de garantie

Les différents types de conditions suspensives

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

DEUXIÈME PARTIE : LA RÉOLUTION DES PROBLÉMATIQUES GÉNÉRÉES PAR UN COMPROMIS DE VENTE

Le verrouillage de la condition suspensive de l'obtention du financement

La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un prêt relais

L'encadrement et la régularisation des ventes dites « en cascade »

Les avenants au compromis nécessitant une nouvelle purge du délai de réflexion

Les conditions suspensives liées à l'obtention des pièces d'urbanisme

La personnalité de l'acquéreur face au délai de rétractation de la loi SRU

Le délai de rétractation et les ventes de terrains nus

La justification du refus de l'obtention d'un financement

Les particularités en matière de vente de lots de copropriété

Les dates de validité et de caducité du compromis sous seing privé

Les précisions à apporter en matière d'assainissement autonome

La nouvelle réglementation en matière de vente de parcelle issue d'une division

La rédaction de la condition suspensive de l'obtention d'un permis de construire

Les problèmes posés par l'absence d'assurance dommages- ouvrage

La compréhension du compromis de vente par les parties

TROISIÈME PARTIE : CAS PRATIQUES PORTANT SUR LA RÉDACTION D'UN COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente portant sur un terrain nu

Le compromis de vente portant sur une maison d'habitation

Le compromis de vente portant sur un lot de copropriété

Moyens pédagogiques et techniques

Séance de formation en salle

Support pédagogique remis aux stagiaires

Moyens d'évaluation et de suivi

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant

Papier et crayon