



Dispenseur Formation  
n° 91 34 07452 34

Formation

# Fiabiliser Les Promesses de vente

## Module 2

### Contact :

Tél : 04.99.43.00.60

Email :

formation.cdvolutif@gmail.com

Site internet :

www.cdformation.com

### Public:

Agents immobiliers et leurs  
collaborateurs

Juristes immobiliers

### Durée de formation

1 jour (7 heures)

### Lieux

Centre d'Agde

3 impasse de Cordoue  
34300 Agde

Ou

Centre de Béziers

Parc Club la Devèze  
166 rue Maurice Béjart  
34500 Béziers

### Date

À Définir

### Objectif de la Formation :

- ◇ Sécuriser la signature et la rédaction des promesses de vente
- ◇ Intégrer la loi ALUR et la réforme du droit des obligations
- ◇ Repérer et anticiper les risques

### Programme :

#### ◇ Les points à surveiller dans toutes les promesses

Réunir et intégrer les annexes aux promesses : le dossier de diagnostic technique, en cas d'occupation du bien, en présence de servitudes.

Insérer et rédiger des conditions suspensives : l'obtention d'un prêt, d'obtention d'autorisation de construire, en cas de vente en cascade.

Adapter la promesse aux situations particulières : en cas de projet de construction proche, en cas d'entrée en jouissance différée et anticipée du bien, en cas d'occupation du bien.

Purger le délai de rétractation de l'acquéreur et les droits de préemption modalités, conseil de rédaction.

Savoir réagir face à une difficulté d'exécution : en cas de détérioration ou de destruction du bien, en cas de refus de signer l'acte authentique de vente.

Protéger son droit à rémunération : l'adéquation des termes du mandat et du compromis, la modification de la charge des honoraires.

#### ◇ Les points à surveiller dans chaque type de promesses

Intégrer les particularités des promesses de vente de lot de copropriété : les annexes et diagnostics propres à la vente d'un lot de copropriété, les nouveaux documents à fournir, la clause relative aux charges de copropriété et les travaux.

Éviter les pièges de la VEFA : les particularités du contrat de réservation, les mentions obligatoires, conseils de rédaction.

Assimiler les particularités d'une vente d'immeuble de moins de 10 ans : rappel de la loi SPINETTA, les documents à annexer, l'assurance dommage-ouvrage et la RCP des constructeurs.

Conclure une promesse de vente portant sur un terrain à bâtir : différencier le terrain hors et dans un lotissement, les particularités de la désignation du terrain.

### Méthode Pédagogique :

- ◇ Alternance entre les aspects théoriques et aspects pratiques
- ◇ Analyse de compromis et de promesses unilatérales de vente
- ◇ Formateur expérimenté, spécialisé en droit immobilier qui intervient par une logique participative et active des stagiaires

Cette formation est éligible dans le cadre de la loi ALur