

# Les bonnes étapes de la préparation du compromis de vente

Formation Continue - Immobilier



**CCI LE MANS  
SARTHE**

## Objectifs :

Connaître et appliquer les lois pour les activités immobilières pour exercer en Agence.

## Public :

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en location et/ou transactions, salariés ou non-salariés :
  - devant justifier d'une obligation de formation pour le renouvellement de leur carte professionnelle;
  - ou habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
- Négociateurs ou gestionnaires ;
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

## Prérequis :

- être titulaire de la Carte professionnelle (soit T pour les Transactions, soit G pour la Gestion soit S pour le Syndic)  
OU
- être titulaire de la carte collaborateur. A défaut une attestation de l'employeur indiquera le poste occupé par le collaborateur .  
Ce document sera joint au bon de commande

Cette formation (ou ce dispositif, ou cet accompagnement...) est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec le référent handicap du service : Jean-Christophe GESLIN au 02 43 29 00 51.

L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs.

Pour les dispositifs à entrée et sortie permanente, délai lié le plus souvent à l'accord de prise en charge du financeur.

## Compétences visées :

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Collecter les informations pour préparer l'avant contrat;
  - Sécuriser la rédaction de l'avant-contrat;
  - D'expliquer les contenus juridiques de l'avant contrat.

## Points forts :

**Taux de satisfaction global 2019** (taux de remplissage global 95%) : **98 % des stagiaires ont déclaré être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT »** sur les critères suivants : Conformité avec les objectifs annoncés ; Qualité des apports théoriques ; Animation générale ; Relation animateurs/participants ; Adaptation à vos attentes personnelles ; Utilisation possible des acquis dans votre travail ; Organisation matérielle, rythme.

**4,4 / 5 - Note de satisfaction auprès des stagiaires demandeurs d'emploi en 2019** (source Anotea "La Bonne Formation").

**Taux de satisfaction 2019 (FORMATIONS IMMOBILIER) : 89 % des stagiaires ont répondu être « SATISFAIT ou ENTIEREMENT SATISFAIT ».**

À l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses

## INFORMATION

 1 journée - 7 heures

Dernière modification : 04-05-2020



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

# Les bonnes étapes de la préparation du compromis de vente

Formation Continue - Immobilier



CCI LE MANS  
SARTHE

axes de progrès.

## Les plus pédagogiques :

**Animateur** : Formateur expert de l'immobilier, juriste et expérimenté pour la formation des acteurs de l'immobilier.

## Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.  
Alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques.  
Groupe de 4 à 12 participants.

**Moyens / outils pédagogiques** : Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

## Validation / Certification :

Évaluation des connaissances.  
Attestation de formation.



## Programme :

### Programme de la matinée :

- Le préalable : un mandat valable
- L'information pré-contractuelle
- Les situations particulières : indivision / couples / successions / incapacité / personnes morales
- L'occupation du bien par un locataire
- La Régularité des constructions
- Les cas particuliers : Terrain à bâtir et lotissement / Copropriété

### Programme de l'après-midi :

- Compromis ou promesse de vente ?
- Clause de substitution
- La vente du bien loué : droit de préemption du locataire
- Le droit de rétractation de l'acquéreur
- Les conditions suspensives
- Hypothèques / urbanisme / préemption commune
- Financement
- Autorisation urbanisme
- Vente préalable d'un autre bien
- La non -réalisation des conditions
- Les garanties de la vente
- La signature de l'acte de vente