

## Le Compromis de Vente

### Objectif

Dans le cadre de la formation professionnelle obligatoire :

Comprendre la technique du compromis de vente en tant que matérialisation de l'engagement des parties, vendeur et acheteur, sa portée, ses contraintes, ses conditions

<b>Effectif</b>	15 stagiaires
<b>Coût</b>	Voir grille tarifs
<b>Durée</b>	1 jour
<b>Public</b>	Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers salariés ou indépendants

### Pré requis :

Pas de pré requis

### Pédagogie

<b>Théorie</b>	Cours appuyés sur support papier et informatique Fascicule relié en format A4
<b>Moyens matériels</b>	Cours appuyés sur support papier et informatique Video projection (PowerPoint) Fascicule relié en format A4
<b>Moyens humains</b>	
<b>Documentation</b>	Cours appuyés sur support papier et informatique Fascicule relié en format A4

### Programme

<b>Détail</b>	<p>La formalisation de l'accord sur la chose et sur le prix : principes généraux</p> <p>Les éléments fondamentaux</p> <p>La détermination des parties</p> <p>La détermination du bien</p> <p>La détermination du prix</p>
---------------	---

L'origine de propriété  
Le statut fiscal de la vente projetée  
Les documents exigés et annexés au compromis

Les conditions suspensives  
L'obtention d'un prêt  
Les droits de préemption  
Les contraintes d'urbanisme  
Les Servitudes

La présence d'un locataire ou d'un occupant

Le dépôt de garantie  
La clause pénale

Les différents délais

Les signatures  
Modalités  
Mandats et procuration