06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Compromis et promesse de vente – formation continue Alur (2 h)

Réf. 1502ffd1-550e-43e6-8f69-e8f698bba7f0

Maîtrisez les règles juridiques et pratiques du compromis et de la promesse de vente pour sécuriser vos transactions immobilières.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 2 h · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Distinguer le compromis de vente et la promesse unilatérale de vente
- Rédiger les clauses essentielles d'un avant-contrat de vente
- Appliquer les règles relatives au délai de rétractation de l'acquéreur
- Gérer le dépôt de garantie et les conditions suspensives
- Identifier les risques juridiques liés aux avant-contrats

Programme détaillé

01 Nature juridique des avant-contrats de vente

- Distinction entre compromis de vente et promesse unilatérale de vente
- Effets juridiques de chaque type d'avant-contrat
- Obligations respectives du vendeur et de l'acquéreur
- Conséquences de la signature pour les parties

02 Rédaction et clauses essentielles

- Mentions obligatoires de l'avant-contrat
- Rédaction des conditions suspensives
- Gestion du dépôt de garantie
- Délai de rétractation de l'acquéreur et modalités d'exercice

03 Situations pratiques et sécurisation

- Cas de défaillance d'une partie
- Réalisation ou défaillance des conditions suspensives
- Restitution ou conservation du dépôt de garantie
- Conseils à apporter aux clients selon les situations

Compétences acquises

Analyse juridique des avant-contrats

Distinguer les mécanismes juridiques du compromis et de la promesse de vente et leurs effets respectifs.

Rédaction d'avant-contrats

Rédiger les clauses essentielles et les mentions obligatoires d'un compromis ou d'une promesse de vente.

Gestion des conditions suspensives

Identifier, rédiger et suivre les conditions suspensives courantes dans une transaction immobilière.

Application du délai de rétractation

Appliquer les règles relatives au délai de rétractation de l'acquéreur et informer les parties.

Gestion du dépôt de garantie

Gérer le dépôt de garantie selon les situations : restitution, conservation, modalités de versement.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Conseillers en transaction, Gestionnaires de biens, Mandataires immobiliers

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 2 h

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52

E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation :
https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/compromis-et-promesse-de-vente-formation-continue-alur-2-h

Programme généré le 20/11/2026.