

Le compromis de vente

Le 12/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Anticiper et limiter, par une rédaction contractuelle opportune, les risques contentieux inhérents à la vente d'un immeuble
- Encadrer et garantir le bon déroulement de la vente future
- Choisir les bons outils pour sécuriser la transaction à venir

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin:

La publicité de l'annonce de vente ou d'achat

- Les conditions légales de publicité immobilière
- Les conséquences pratiques de la publicité immobilière : pour le mandataire, pour le mandat, pour le vendeur et pour le tiers acquéreur

La négociation précontractuelle

- Pourparlers, offres de vente et d'achat : définition, régime, forme
- Recours à la lettre d'intention : objet, obligations
- L'audit de l'immeuble par l'acquéreur
- L'analyse financière de la proposition

Après-midi:

Le pacte de préférence

- Conséquences de la réforme du droit des contrats
- Nature juridique
- Régime
- Difficultés d'application pratique
- Sanctions

La promesse unilatérale

- Enjeux
- Nature, durée, effet de l'engagement et contenu de la promesse
- Délai de rétractation

JOUR 2

Matin

La promesse synallagmatique ou compromis de vente

- Conditions de validité
- Contenu du contrat

**CONTACTEZ
NOUS**



Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Engagement des parties
- Clauses spécifiques : clauses de substitution, conditions suspensives de financement, d'obtention d'autorisation administrative, etc.

Focus sur les conséquences d'une absence de réalisation de la promesse : sort de l'indemnité d'immobilisation, responsabilité des parties, commission du mandataire

Après-midi:

Le contrat de réservation dans une vente en l'état futur d'achèvement

- Nature du contrat
- Contenu du contrat : stipulations contractuelles autorisées et interdites
- Délai de rétractation
- Conséquences pratiques
- Litiges possibles

Focus : exécution forcée et conséquences de la réforme du droit des contrats

- La responsabilité du rédacteur d'acte
- La séquestration des fonds : le séquestre, les conséquences pratiques, le sort des fonds séquestrés

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382