

● Promesses de vente d'immeubles et avants-contrats

Déterminer les clauses adaptées pour en optimiser la rédaction

Code
1440

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1772 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PROCHAINES SESSIONS

- **PARIS LA DÉFENSE :**
16-17 mai. 2024
- **A DISTANCE :**
16-17 mai. 2024
- **PARIS :**
16-17 Sep. 2024
- **A DISTANCE :**
16-17 Sep. 2024
- **PARIS :**
25-26 nov. 2024
- **A DISTANCE :**
25-26 nov. 2024

🔗 [Voir toutes les sessions](#)

PUBLIC

Juristes - Agents immobiliers -
Avocats - Notaires

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances des bases du droit de l'immobilier ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit immobilier : maîtriser les bases en transaction, copropriété et gestion locative](#) (516029)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Approche méthodologique et chronologique des différentes phases

Examen de projets d'avant-contrat des participants

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et

Objectifs pédagogiques

- Organiser la négociation entre vendeur et acquéreur
- Choisir le type d'avant-contrat adapté suivant le contexte
- Fixer les clauses applicables à l'avant-contrat

Programme de la formation

Organiser la négociation entre acquéreur et vendeur

Déterminer les aspects juridiques de la négociation pour le vendeur

- Risques du vendeur et les points de vigilance
- Gestion des offres d'achat
- Computation de la documentation nécessaire

Analyser les aspects juridiques de la négociation pour l'acquéreur

- Offre d'acquisition
- Audit de l'immeuble
- Pourparlers, négociations, modalités pratiques

- Etude de cas : analyse d'un modèle de lettre d'offre satisfaisant pour les deux parties

Choisir le type d'avant-contrat adapté au contexte

Lister les contrats possibles

- Promesse de vente
- Contrat de réservation
- Promesse d'achat
- Pacte de préférence
- Vente sous condition résolutoire

Différencier la promesse unilatérale de vente et promesse synallagmatique de vente (ou compromis) :

- Définition, règles, conditions
- Versement d'un dépôt
- Difficultés d'exécution, l'exécution forcée
- Formalisation de l'intention d'acquiescer en promesse unilatérale : la levée de l'option
- Délais de réflexion, de rétractation
- Acte authentique ou sous seing privé

- Cas pratique : rédiger les clauses de différenciation principale d'une promesse unilatérale et d'une promesse synallagmatique

transfert

- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

Fixer les clauses applicables à l'avant-contrat

Déterminer les conditions suspensives de l'avant-contrat et le finaliser

- Conditions d'usage : droit de préemption, droit de préférence, droits des tiers, loi Pinel, urbanisme, situation hypothécaire
- Conditions particulières du financement de l'acquéreur
- Autres conditions suspensives à négocier : dans le cadre d'un projet de construction (autorisations de construire), libération des locaux (situation locative), ERP/ICPE, etc.
- Différence entre condition suspensive et condition essentielle déterminante
- Levée des conditions et réalisation de la promesse : la vente
- Etude de cas : analyse de clauses de conditions suspensives

Cerner les obligations du vendeur

- Obligations légales du vendeur
- Aspects environnementaux et diagnostics
- Documents à fournir et délais

Établir les contraintes de l'acquéreur

- Garanties légales, contractuelles.
- Cession et la substitution : possibilité, forme, effets.

Parmi nos formateurs

...



Virginie Jacquet

Titulaire du DESS de Droit de l'Urbanisme, de l'Habitat et des Travaux Publics de l'Université Panthéon-Sorbonne (Paris I). Forte d'une expérience de plus de quinze années en droit immobilier, Virginie JACQUET accompagne les professionnels à chaque étape de leurs opérations.