



2
Jours

Les conditions suspensives complexes en immobilier

dans IMMOBILIER - CONTRATS IMMOBILIERS / Réf : JUR-COIM-7

Objectifs de la formation

- Gérer les problématiques liées aux solutions autorisées par la loi
- Etablir l'équilibre de la condition suspensive de manière à préserver les intérêts du vendeur
- Adapter la rédaction de la clause à la réalité de l'opération en cause

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Examiner le verrouillage de la condition suspensive de l'obtention du financement

- L'échéancier de la condition suspensive
- La prorogation éventuelle de la durée de la condition suspensive
- Les obligations de l'acquéreur afin de ne pas augmenter la durée d'immobilisation
- Le suivi de la non-obtention du prêt par la faute de l'acquéreur
- La justification du refus de l'obtention d'un financement
- La renonciation à la condition suspensive et la mention manuscrite
- Les spécificités en matière de prêt-relais
- Les possibilités de mandat de financement

Jour 1 - Après-midi

2. Gérer la problématique de la condition suspensive des ventes « en cascade »

- L'existence préalable d'un compromis de vente concernant le bien de l'acquéreur
- La relation de la vente du bien de l'acquéreur dans le compromis de vente
- La nullité d'une condition suspensive liée à un simple projet de vente

3. Identifier la condition suspensive concernant l'obtention des pièces d'urbanisme



- La notion de contrainte d'urbanisme rendant l'immeuble impropre à sa destination
- La problématique des ventes de terrain à bâtir en secteur diffus
- La valeur juridique du CU de simple information par rapport au CU opérationnel
- La nécessité d'obtenir un permis de construire confirmant le projet de l'acquéreur

Jour 2 - Matin

4. Examiner la condition suspensive relative à la purge de droits de préemption particuliers

- Le droit de préemption du locataire d'un logement d'habitation
- Le droit de préemption du preneur en place en matière de bail à ferme
- Le droit de préemption du locataire lors de la mise en copropriété de l'immeuble
- Le droit de préemption du co-indivisaire
- Le droit de préemption dans les ZAD ou les espaces sensibles des départements

Jour 2 - Après-midi

5. Distinguer les conditions suspensives conventionnelles

- La nécessité de la présence d'un aléa dans la condition suspensive conventionnelle
- La nullité des conditions suspensives simplement potestatives
- Les conditions suspensives illégales ou contraires aux bonnes moeurs
- Les problèmes liés à la rédaction et la préservation des intérêts du vendeur

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Agent immobilier



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

