



2
Jours

Les différents avant-contrats en immobilier

dans IMMOBILIER - CONTRATS IMMOBILIERS / Réf : JUR-COIM-8

Objectifs de la formation

- Identifier le rôle des différents avant-contrats de vente immobilière
- Examiner les règles juridiques permettant de lier les parties
- Collecter l'ensemble des documents nécessaires à la rédaction d'un avant-contrat

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Déterminer l'utilité de l'avant-contrat en l'état de la réglementation actuelle

- L'impossibilité matérielle de signer directement l'acte authentique notarié
- La nécessité de fixer le consentement des parties le plus rapidement possible

2. Distinguer les différents avant-contrats

- La promesse unilatérale de vente
- La promesse synallagmatique de vente (le compromis sous seing privé)
- Le contrat de réservation en matière de vente en l'état futur d'achèvement
- La pollicitation (offre d'achat)

Jour 1 - Après-midi

3. Identifier les règles concernant la comparution et l'intervention des parties

- Les différents régimes matrimoniaux
- La vente du logement de la famille selon l'article 215-3 du code civil



- Les régimes de protection (tutelle, curatelle, sauvegarde de justice)
- Les personnes morales (société civile immobilière)

4. Lister les documents nécessaires aux vérifications préalables

- Les documents concernant l'état civil et la capacité des parties
- Les documents concernant les terrains nus
- Les documents concernant les immeubles bâtis
- Les documents concernant les bâtiments d'habitation
- Les documents concernant les lots de copropriété
- Les documents concernant le financement du prix de vente
- Les différents diagnostics techniques obligatoires

Jour 2 - Matin

5. Examiner le dépôt de garantie à l'appui de l'engagement de l'acquéreur

- Le séquestre du dépôt de garantie
- Le sort du dépôt de garantie en cas de réalisation de la vente
- Le sort du dépôt de garantie en cas de résolution de la convention

6. Définir la protection de l'acquéreur emprunteur dans le domaine immobilier (loi Scrwener)

Jour 2 - Après-midi

7. Différencier les sortes de conditions suspensives

- La condition suspensive de l'obtention du financement
- La condition suspensive de la purge des droits de préemption
- La condition suspensive relative aux prescriptions d'urbanisme
- La condition suspensive relative à la situation hypothécaire du bien vendu
- Les autres conditions suspensives

8. Gérer le formalisme de la loi Solidarité et Renouvellement Urbain (SRU)

- Les modalités de communication du compromis de vente à l'acquéreur



- Les délais de réflexion et de rétractation

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.

