

La vente par un particulier de sa maison :

vendeur après achèvement,
« castor », rénovateur, bricoleur,
quelles contraintes pour le notaire ?



Faire face aux difficultés spécifiques posées par la vente des maisons de particuliers (auto-construction, travaux sur existants, absence de réception, absence d'assurance, travaux non autorisés, achèvement non déclaré, inachèvement).

Formation axée sur le droit de l'urbanisme, de la responsabilité des constructeurs et des assurances construction.



OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Être capable de vérifier la régularité de la construction vendue au regard de l'urbanisme et d'apprécier les conséquences de sa non-conformité
- Cerner le régime de la garantie du vendeur constructeur particulier
- Savoir informer les parties et adapter les clauses des actes de vente
- Sécuriser les ventes au regard des assurances construction



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel des principes et apports théoriques au travers d'une série d'exemples concrets
- Description et analyse des difficultés rencontrées par les praticiens dans leurs dossiers
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Support écrit et visuel



FORMATEURS

Claire-Lise COUPINOT
ou Christine WIELS
Juristes consultants du CRIDON LYON



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

évaluation d'atteinte des objectifs de la formation, auto-évaluation



PUBLICS

Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU

Débutant
Initié

OBJECTIF

●●○○ Améliorer sa pratique quotidienne

PRÉ-REQUIS

Connaissance des principes de bases en droit de l'urbanisme et droit de la responsabilité constructeur



PLUS-VALUE

Un éclairage pratique, sur la base d'exemples concrets



CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

LA VENTE PAR UN PARTICULIER DE SA MAISON :
VENDEUR APRÈS ACHÈVEMENT, « CASTOR », RÉNOVATEUR, BRICOLEUR,
QUELLES CONTRAINTES POUR LE NOTAIRE ?

Plan d'intervention

1

LA RÉGULARITÉ DE LA CONSTRUCTION AU REGARD DE L'URBANISME

1h30

- Autorisation d'urbanisme
- Conformité

2

ACHÈVEMENT ET RÉCEPTION

1h30

- Notions d'achèvement et de réception
- Les effets de la réception
- Réception expresse et tacite

3

LE RÉGIME DES GARANTIES DU VENDEUR PARTICULIER

2h30

- Le revendeur de sa maison
- Le vendeur après achèvement de la maison qu'il a fait construire
- L'auto constructeur et le rénovateur
- La vente de la construction affectée de désordres
- La vente de la construction inachevée

4

LE CONTRÔLE DES ASSURANCES OU LEUR ABSENCE

1h30

- L'assurance dommages-ouvrages
- Les assurances des éventuelles entreprises