

Pratique notariale des contrats préparatoires de vente d'immeuble

NEW

Dispensée à partir de janvier 2023

Le notaire, spécialiste de la vente immobilière, est quotidiennement confronté à des difficultés tenant à la formation du contrat, à la rédaction et à l'exécution de contrats préparatoires.

La présente formation offre une approche théorique et pratique des difficultés les plus couramment rencontrées.



OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Maîtriser le processus de formation du contrat de vente immobilière
- Distinguer les avant-contrats de vente et déterminer leur régime
- Comprendre le fonctionnement des clauses habituellement stipulées aux avant-contrats : condition, substitution, dépôt de garantie, clause pénale, indemnité d'immobilisation...
- Identifier les moyens offerts aux parties pour remédier à une inexécution contractuelle
- Maîtriser la notification d'un droit de rétractation ou de réflexion



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Exposé des notions fondamentales
- Propos illustrés de jurisprudences récentes
- Nombreux cas pratiques
- Analyse des clauses proposées par les logiciels de rédaction d'acte



FORMATEURS

Raphaële DETTER et Adrien LARDE
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation



PUBLICS

Notaires
Collaborateurs

NIVEAU

Initié
Maîtrisant

OBJECTIF

- Améliorer sa pratique quotidienne
- Devenir expert
- Rester expert

PRÉ-REQUIS

Connaissance de base en droit des contrats spéciaux et en droit des obligations



PLUS-VALUE

Maîtriser les règles de formation du contrat de vente, la rédaction et l'exécution des contrats préparatoires



CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1 **LE PROCESSUS DE FORMATION DU CONTRAT DE VENTE IMMOBILIÈRE**

1h30

- Les pourparlers
- Le devoir précontractuel d'information
- La rencontre des volontés
- La preuve de la formation du contrat

2 **LE CHOIX DES CONTRATS PRÉPARATOIRES**

1h

- La promesse unilatérale de contrat
- La promesse synallagmatique de vente
- Les avantages et les inconvénients attachés à chacune des promesses

3 **LA RÉDACTION ET LA MISE EN ŒUVRE DES CLAUSES USUELLES**

2h

- Le dépôt de garantie et la clause de séquestre
- L'indemnité d'immobilisation et la clause pénale
- La condition suspensive : focus sur la condition d'obtention d'un prêt
- La faculté de substitution

4 **LA NOTIFICATION D'UN DROIT DE RÉTRACTATION OU DE RÉFLEXION**

1h15

- La distinction entre le droit de rétractation et de réflexion
- La notion d'immeuble à usage d'habitation
- L'acquéreur non professionnel
- Les modalités de purge
- La révélation d'une modification substantielle

5 **L'EXÉCUTION IMPARFAITE DES PROMESSES DE VENTE**

1h15

- Le traitement d'un conflit d'acquéreurs
- Les remèdes à l'inexécution contractuelle