

## DROIT DES OBLIGATIONS, CONTRATS ET BIENS

# Pratique notariale des contrats préparatoires de vente d'immeuble

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 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



## APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Rappel 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**

- Les pourparlers
- 1h15 · Le devoir précontractuel d'information
- La rencontre des volontés
- La preuve de la formation du contrat

### 2 **LES CONTRATS PRÉPARATOIRES DE VENTE**

- Les règles communes aux différentes promesses (conditions de fond et forme, notification SRU)
- 2h15 · Les règles spécifiques à chacune des promesses (PSV, PUV, PUA)
- Les avantages et les inconvénients attachés à chacune des promesses

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

- Le dépôt de garantie et la clause de séquestre
- 2h15 · 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 **L'EXÉCUTION IMPARFAITE DES PROMESSES DE VENTE**

- Le traitement d'un conflit d'acquéreurs
- 1h15 · Les remèdes à l'inexécution contractuelle