



Sécuriser les contrats de vente immobilière

Ref 8920021

Sécuriser les contrats de vente immobilière

Formations courtes

Initiation	2 jours (14 heures)	Paris
------------	---------------------	-------

Promesse d'achat, compromis de vente et contrat de vente

Il est aujourd'hui impossible de vendre ou d'acquérir un bien immobilier sans prendre en compte les paramètres légaux, contractuels et environnementaux dont l'enjeu financier peut être considérable. Tout professionnel de l'immobilier doit maîtriser les mécanismes permettant de gérer et de rédiger un contrat de vente aussi précis que complet, d'identifier les risques inhérents à la vente afin de se prémunir contre la mauvaise affaire et de protéger au mieux ses intérêts.

Objectifs

Choisir entre promesse unilatérale et compromis de vente

Identifier les risques et déjouer les pièges

Maîtriser la rédaction des clauses les plus sensibles

Pour qui ?

Responsables immobiliers
Juristes
Agents immobiliers

Prérequis

Être confronté dans sa pratique aux ventes immobilières

Code dokélio : 52298

Compétences acquises:

Rédiger les clauses sensibles de ses

Programme

Négocier au mieux son avant-contrat immobilier

Précontrats : définir les engagements pour les parties

- Typologie et nature des engagements : définir les effets en pratique
- Céder un avant-contrat : identifier les conditions

Les promesses de vente immobilière

- Promesse unilatérale ou compromis de vente : définir lequel choisir
- Cerner la réglementation applicable

Déterminer stratégiquement la durée des promesses

Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier : l'utiliser en pratique

- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Délais de rétractation et de réflexion : savoir quels avant-contrats et contrats sont visés

Étude de cas : examen des décisions jurisprudentielles en la matière

Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Les autres avant-contrats : savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Étude de cas : analyse des aménagements contractuels dans les relations vendeur/acquéreur

- Étude comparative compromis de vente / promesse de vente / d'achat...
- Examen des différentes formules et rédaction des clauses essentielles

Sécuriser son contrat de vente immobilière

Identifier les risques fréquemment rencontrés en pratique lors d'une vente immobilière

- Les contraintes liées à la localisation du bien
- Amiante, plomb, termites... : cerner les obligations
- Les autres risques

Exercice d'application : élaboration d'un référentiel pour un audit et rédaction des clauses permettant de prendre en compte les risques relevés

Achat de biens donnés en location

- Les conséquences de l'opposabilité du bail à l'acheteur
- Le sort des garanties

- Le sort du bail en cas de résolution ultérieure du contrat de vente

Cerner les garanties immobilières

- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le crédit hypothécaire : intégrer sa nouvelle utilisation

Réalisation de la vente : les conséquences juridiques

- Les modalités de la délivrance
- Cerner ce que recouvre l'obligation de garantie

Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Identifier et comprendre la fiscalité immobilière

Partage d'expériences : difficultés rencontrées dans le cadre de la résolution d'une vente et identification des risques post-vente les plus courants

1450€ HT

Prochaines sessions

Paris

02 et 03 déc. 2019

02-12-2019

03-12-2019

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)