

Contrats avant-vente / droit des contrats volet immobilier

Durée : 6 heures

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

- Chefs et responsables de projets fonciers
- Gestionnaires de patrimoine

Prérequis

- Avoir des notions en droit des contrats

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Actualiser ses connaissances
- Connaître les clauses essentielles
- Connaître les risques liés à l'établissement des contrats et s'en prémunir
- Sécuriser ses pratiques
- Connaître les conséquences d'un contentieux lié à ce type de contrat

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

I. Acquisition des biens

- Rappel des principes
- Points et clauses particulières
 - Les mandats de ventes
 - La jouissance différée
 - Traitement des ICPE et clause environnementale
 - Situation hypothécaire (Hypothèque, Saisie, ...)

II. Vente des biens

- Rappel des principes
- Promesse synallagmatique de vente
- Clauses particulières :
 - Conditions suspensives de la promesse de vente
 - Etat du bien - Clause dossier d'information
- Focus sur le Bail réel Solidaire

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

