

● Vente immobilière : réglementation applicable

Analyser le régime juridique et optimiser ses contrats de vente

PUBLIC

Agents immobiliers - Juristes immobiliers - Gestionnaires de patrimoine immobilier - Avocats

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit immobilier ou avoir suivi la formation :

🔗 [Droit immobilier : les fondamentaux \(43741 \)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d' Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

Code
12747

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 817 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Élaborer l'avant-contrat et le contrat de vente immobilière
- Examiner les diligences à accomplir du vendeur
- Analyser les contraintes de l'acheteur
- Traiter des situations à risque

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Élaborer l'avant-contrat et le contrat de vente immobilière

Optimiser la négociation contractuelle dès la phase préparatoire

- Phase préparatoire : avant même l'émission de l'offre
- Offres de vente et d'achat et les conséquences de leur acceptation
- Mandataire : mandat, responsabilité et commission de l'agent immobilier
- Cas pratique : étude d'une offre d'achat

Adopter un avant-contrat

- Différence entre promesse unilatérale et promesse synallagmatique
- Délai de rétractation et de réflexion SRU
- Débat : l'exécution forcée : mythe ou réalité ?

Examiner le cadre juridique de la vente immobilière

- Formation et exécution du contrat
- Principes fondamentaux du droit des contrats
- Conditions de validité et sanctions des contrats
- Effets des contrats

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Partage d'expériences : quelles évolutions depuis la réforme du droit des contrats ?

Examiner les diligences à accomplir du vendeur

Repérer ses obligations

- Cadre juridique de la garantie des vices cachés
- Garanties dont le vendeur ne peut pas s'exonérer
- Notion de délivrance conforme et d'information
- Respect du mesurage Carrez et garantie de contenance
- Aspects environnementaux
- Cas pratique : appliquer la garantie des vices cachés dans un contexte donné

Réaliser les diagnostics techniques

- Liste, champ d'application
- Raccordement à l'assainissement
- Engagement de la responsabilité du diagnostiqueur
- Débat : enjeux du nouveau DPE ?

Analyser les contraintes du vendeur

Repérer les points d'attention

- Notion de « l'acquisition en l'état »
- Actions pour fausses déclarations ou mauvaise foi
- Garanties légales
- Cession et substitution

Encadrer les conditions suspensives

- Conditions, délais et renonciation : principe et conditions suspensives d'usage
- Diverses conditions suspensives envisageables : prêt, permis de construire, changement de destination, d'usage, etc.
- Conséquences de la défaillance d'une condition suspensive
- Différence entre condition suspensive et condition essentielle et déterminante
- Attention à la potestativité
- Partage d'expériences : la condition suspensive du financement immobilier

Traiter des situations à risque

Distinguer les droits de préemption des personnes privées et publiques

- Droit de préemption urbain
- Droit de préemption du locataire commercial et du locataire d'habitation
- Droit de préférence

- Etude de cas : la vente de l'immeuble loué et le droit de préemption du locataire
- Cas pratique : anticipation des difficultés pratiques liées à la purge des droits de préemption

Repérer les contraintes fiscales de la vente immobilière

- Droits de mutation à titre onéreux
- TVA immobilière
- Régime des plus-values immobilières
- Les « frais d'acte » et « l'acte en main »
- Cas pratique : articulation TVA – DMTO

Détecter les autres situations critiques

- Changement d'usage et changement de destination
- Législations ICPE, environnement
- Engagements du vendeur post-vente : complément de prix, séquestre, clauses de retour à meilleure fortune...

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 17-18 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5-6 Nov. 2026

A DISTANCE

- 17-18 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5-6 Nov. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Nov. 2026

BORDEAUX

- 5-6 Nov. 2026

CHAMBERY

- 5-6 Nov. 2026

GRENOBLE

- 5-6 Nov. 2026

LILLE

- 5-6 Nov. 2026

LYON

- 5-6 Nov. 2026

MARSEILLE

- 5-6 Nov. 2026

MONTPELLIER

- 5-6 Nov. 2026

NANTES

- 5-6 Nov. 2026

NICE

- 5-6 Nov. 2026

NIORT

- 5-6 Nov. 2026

PAU

- 5-6 Nov. 2026

RENNES

- 5-6 Nov. 2026

ROUEN

- 5-6 Nov. 2026

STRASBOURG

- 5-6 Nov. 2026

TOULOUSE

- 5-6 Nov. 2026

TOURS

- 5-6 Nov. 2026