

PUBLIC

Juristes - Agents immobiliers -
Avocats - Notaires

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances des bases
du droit de l'immobilier ou avoir suivi
la formation :

🔗 [Fondamentaux de la gestion
immobilière : transaction,
copropriété et gestion locative -
Alur 14H \(516029 \)](#)

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
Véifiés, solution Certifiée NF
Service

🔴 Promesses de vente d'immeubles et avant-contrats

Déterminer les clauses adaptées pour en optimiser la
rédaction

Code
1440

Durée
**2 jours / 14
heures**

Tarif Inter*
**1 817 €
HT**

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Organiser la négociation entre vendeur et acquéreur
- Choisir le type d'avant-contrat adapté suivant le contexte
- Fixer les clauses applicables à l'avant-contrat

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation. Les participants sont invités à amener leurs promesses de vente et avant-contrats.

Organiser la négociation entre acquéreur et vendeur

Déterminer les aspects juridiques de la négociation pour le
vendeur

- Risques du vendeur et les points de vigilance
- Gestion des offres d'achat
- Computation de la documentation nécessaire

Analyser les aspects juridiques de la négociation pour
l'acquéreur

- Offre d'acquisition
- Audit de l'immeuble
- Pourparlers, négociations, modalités pratiques
- Etude de cas : analyse d'un modèle de lettre d'offre satisfaisant pour les deux parties

Choisir le type d'avant-contrat adapté au contexte

Lister les contrats possibles

- Promesse de vente
- Contrat de réservation

- ▶ 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.

- Promesse d'achat
- Pacte de préférence
- Vente sous condition résolutoire

Différencier la promesse unilatérale de vente et promesse synallagmatique de vente (ou compromis)

- Définition, règles, conditions
- Versement d'un dépôt
- Difficultés d'exécution, l'exécution forcée
- Formalisation de l'intention d'acquiescer en promesse unilatérale : la levée de l'option
- Délais de réflexion, de rétractation
- Acte authentique ou sous seing privé
- Cas pratique : rédiger les clauses de différenciation principale d'une promesse unilatérale et d'une promesse synallagmatique

Fixer les clauses applicables à l'avant-contrat

Déterminer les conditions suspensives de l'avant-contrat et le finaliser

- Conditions d'usage : droit de préemption, droit de préférence, droits des tiers, loi Pinel, urbanisme, situation hypothécaire
- Conditions particulières du financement de l'acquéreur
- Autres conditions suspensives à négocier : dans le cadre d'un projet de construction (autorisations de construire), libération des locaux (situation locative), ERP/ICPE, etc.
- Différence entre condition suspensive et condition essentielle déterminante
- Levée des conditions et réalisation de la promesse
- Etude de cas : analyse de clauses de conditions suspensives

Cerner les obligations du vendeur

- Obligations légales du vendeur
- Aspects environnementaux et diagnostics
- Documents à fournir et délais

Établir les contraintes de l'acquéreur

- Garanties légales, contractuelles.
- Cession et la substitution : possibilité, forme, effets.etc...

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

- 19-20 Nov. 2026

A DISTANCE

- 19-20 Nov. 2026

