

La vente d'immeuble face à la modalité temporelle

#condition

#vente

#terme

Référence : IMM-16916-518

Durée : 0.5 jour

Accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à info@coform.fr, nous étudierons ensemble vos besoins.

Description

L'omniprésence de la modalité temporelle dans les ventes immobilières est indéniable, qu'on la retrouve entre autres sous la forme d'une condition suspensive de prêt ou encore d'un paiement à terme. Cette formation a pour objectif de faire le point sur le régime des modalités temporelles, de soulever les points de vigilance et de vous aiguiller dans votre pratique.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'auditeur saura :

- Identifier les événements qui peuvent constituer une modalité temporelle (condition ou terme)
- Connaître les droits et obligations des parties lorsque la période est conditionnelle ou lorsque le terme n'est pas encore échu
- Maîtriser les conséquences du dénouement de la situation soumise à la modalité temporelle

Programme de la formation

Introduction

I. La condition

A. Les caractères de la condition

- 1) Moment de l'événement
- 2) Incertitude de l'événement

B. Les critères de validité de l'événement

- 1) Licéité de l'événement
- 2) Non-potestativité de l'événement
- 3) Extériorité de l'événement

C. La période conditionnelle

- 1) En présence d'une condition suspensive
- 2) En présence d'une condition résolutoire

D. Renonciation à la condition

- 1) Conditions concernées par la renonciation
- 2) Moment de la renonciation à la condition
- 3) Auteur de la renonciation à la condition
- 4) Forme de la renonciation à la condition
- 5) Effets de la renonciation à la condition

E. Le délai de réalisation

- 1) Délai explicite de réalisation de la condition
- 2) Délai implicite de réalisation de la condition
- 3) Absence de délai de réalisation de la condition

F. Le dénouement de la situation conditionnelle

- 1) Réalisation ou défaillance de la condition
- 2) Effets de la réalisation ou de la défaillance de la condition

G. La condition réputée accomplie

- 1) Comportement du cocontractant

2) Sanction

II. Le terme

A. Les caractères du terme

- 1) Moment de l'événement
- 2) Certitude de l'événement

B. Fixation du terme

C. L'aménagement du terme

- 1) La prorogation du terme
- 2) La renonciation au terme

D. Les particularités du terme suspensif

- 1) L'existence de l'obligation
- 2) L'inexigibilité de l'obligation
- 3) La déchéance du terme

E. Les particularités du terme extinctif

Pour qui ?

Personnes concernées par la formation :

Notaire, Collaborateur rédacteur.

Pré-requis :

Aucun pré-requis.

Les points forts de la formation

- Analyse approfondie des régimes juridiques de la condition suspensive et du terme
- Conseils sur la pertinence de la stipulation d'une modalité temporelle
- Conseils rédactionnels

Les moyens pédagogiques

- Support pédagogique
- Tour de table

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation, des évaluations formatives sont mises en œuvre afin de :

- suivre la progression de l'apprenant ;
- renforcer les apprentissages par le biais de retours réguliers ;
- ajuster les modalités pédagogiques si nécessaire (remédiation, approfondissement, etc.).

À l'issue de la formation, une évaluation sommative est réalisée afin de valider les acquis par rapport aux objectifs visés. Elle permet de :

- mesurer objectivement le niveau de maîtrise atteint ;
- attester des compétences acquises à travers un livrable, une certification, une grille de positionnement ou un test final.

Pourquoi choisir cette formation

- 70 participants formés en 2024
- 150 questions écrites sur 2024
- 1823 questions orales en 2024

Notre intervenant

Denis ROUSSEAU

Juriste consultant au CRIDON OUEST
Master 2 Droit et pratique de la procédure

Domaines d'intervention :

- Droit des ventes immobilières
- Promesses de vente
- Réglementation des diagnostics immobiliers
-

