

Promesses de vente : clauses à retenir / clauses à éviter ou comment simplifier l'acte de vente

#vente immobilière

#Promesse Unilatérale de Vente (PUV)

#promesse synallagmatique de vente

#promesses de vente

Référence : IMM-17854-007

Durée : 1 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

Le contentieux immobilier naît le plus souvent entre l'avant-contrat et la réitération de la vente. Nul ne conteste véritablement l'importance cruciale du contrat préparatoire. D'ailleurs, il faut constater une inflation croissante du volume des avant-contrats. Si l'évolution de la réglementation explique cette tendance, on peut observer une complication excessive des conventions. Il s'agit de prendre le temps de parcourir un acte en relevant les clauses inutiles et en approfondissant la rédaction la plus opportune des clauses essentielles.

Objectifs pédagogiques

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

- Expliquer aux parties la portée de toutes les clauses présentes dans une formule
- Supprimer les contradictions entre les clauses proposées dans les formules
- Adapter les clauses essentielles aux besoins des parties

Programme de la formation

I. Formation de la vente

A. Mandat de vente

- 1) Faut-il prévoir le pouvoir de conclure la vente au nom et pour le compte du mandant ?
- 2) Comment rédiger l'offre d'achat ?
- 3) Faut-il prévoir une clause de novation en présence d'une offre d'achat contresignée ?
- 4) Est-il pertinent de prévoir une dispense d'enregistrement et de publicité foncière ?

B. Droit de rétractation

- 5) Comment rédiger la clause permettant d'éviter une nouvelle purge du droit de rétractation ?
- 6) Comment rédiger la clause permettant de régulariser une purge irrégulière du droit de rétractation ?

II. Conditions suspensives

- 7) Peut-on imposer à l'acquéreur des contraintes quant à la réalisation de la condition (dépôt de dossier) ?
- 8) Est-il pertinent de stipuler des délais courts pour la réalisation des conditions suspensives ?
- 9) Faut-il imposer obligatoirement une réponse (refus ou offre) pour la condition suspensive d'obtention du prêt ?
- 10) La clause de mise en demeure de l'acquéreur/bénéficiaire par le vendeur/promettant relative à la réponse de la banque est-elle pertinente ?
- 11) Peut-on stipuler sans risque une condition suspensive de non-exercice du droit de préemption ?

III. Clause prix

- 12) Quelles précautions prendre dans l'hypothèse d'un prix payable à terme ?
- 13) Quelles précautions prendre dans l'hypothèse d'une vente en viager ?
- 14) Quelles précautions prendre dans l'hypothèse de la vente d'un bien démembré ?

IV. Réitération de la vente par acte notarié

- 15) Comment rédiger la clause de réitération de la vente par acte notarié ?
- 16) Comment rédiger la clause de levée d'option ?
- 17) Est-il pertinent de stipuler une clause résolutoire de plein droit ?

18) Peut-on prévoir une clause de substitution partielle ?

V. Clause de garantie

19) Comment rédiger une clause d'exonération de garantie (vices cachés/contenance) ?

20) Comment rédiger la clause relative à l'obligation d'information du vendeur ?

Pour qui ?

Personnes concernées par la formation :

Notaire, Collaborateur rédacteur.

Pré-requis :

Aucun pré-requis.

Les points forts de la formation

- Étude de formules comparées (PSV/PUV)
- Rédaction des conditions suspensives
- Proposition de simplification des actes

Les moyens pédagogiques

- Support pédagogique
- Cas pratiques

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

- 127 questions écrites sur 2024
- 985 questions orales en 2024

Notre intervenant

Marc HÉRAIL

Directeur Général du CRIDON OUEST
Juriste consultant au CRIDON OUEST
Docteur en droit privé
Maître de conférences droit privé

Domaines d'intervention :

- Droit des ventes immobilières
- Promesses de vente
- Baux d'habitation
- Droit des biens
- Droit rural
- Droit de la filiation

