

Contrats de vente d'immeubles

Contrats de vente d'immeubles

Code Bédéo : DRM113

Code RNCP :

Planning

Période	Modalité
Information Indisponible - Information Indisponible	"Formation en présentiel"

CONDITIONS D'ACCES / PRÉREQUIS

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne qui exerce ou est appelée à exercer une activité professionnelle immobilière (notamment la vente de biens immobiliers) ou une activité juridique en lien avec l'immobilier (avocat, juriste d'entreprise...), et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en droit de la vente immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale, sont utiles.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaître les règles et les pratiques professionnelles relatives aux contrats de vente immobilière, de la phase préparatoire jusqu'à la réalisation de la vente.

COMPÉTENCES VISÉES

Procéder à l'achat et à la vente de biens immobiliers. Conseiller et accompagner des tiers dans l'achat et l'acquisition de tels biens.

Contenu de la formation

1re partie - DROIT DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Formation de la vente immobilière

Chapitre 1. Phase préparatoire

Section 1. La rencontre des volontés de vendre et d'acquérir

§ 1. L'offre de vente

§ 2. L'offre d'achat

Section 2. Les avant-contrats de vente immobilière

§ 1. Le pacte de préférence

§ 2. La promesse unilatérale de vente

§ 3. La promesse synallagmatique de vente

Section 3. La renonciation à acquérir

§ 1. Droit de rétractation

§ 2. Droit de réflexion

Chapitre 2 Conditions de validité

Section 1. La capacité de vendre et d'acquérir

§ 1. Le mineur, partie à la vente immobilière

§ 2. Le majeur protégé, partie à la vente immobilière

§ 3. La conclusion de la vente immobilière par mandataire

Section 2. La protection du consentement de l'acquéreur

§ 1. Protection par la théorie des vices du consentement

§ 2. Protection par l'obligation d'information du vendeur

Section 3. Le contenu du contrat de vente immobilière

§ 1. Consistance de l'immeuble vendu

§ 2. Stipulation du prix

Effets de la vente immobilière

Chapitre 1. Le transfert de propriété immobilière

Section 1. Modalités du transfert de propriété immobilière

§ 1. Entre les parties

§ 2. À l'égard des tiers

Section 2. Conséquences du transfert de propriété immobilière

§ 1. Transfert des risques

§ 2. Transfert des accessoires

Chapitre 2 Les obligations des parties

Section 1. Obligations du vendeur

§ 1. Obligation de délivrance

§ 2. Obligations de garantie

Section 2. Obligation de l'acquéreur

§ 1. Modalités de paiement du prix

§ 2. Sanction du non-paiement du prix

2e partie - PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

L'acte authentique notarié

- L'établissement de l'acte authentique
- Les propriétés de l'acte authentique

Les négociations précontractuelles

- Les pourparlers
- L'intermédiation

Éléments de la promesse de vente

- Le consentement
- La capacité et les pouvoirs des parties
- Le contenu de la promesse

La protection de l'acquéreur immobilier

- La protection du consentement de l'acquéreur
- La protection de l'acquéreur – emprunteur

L'audit de l'immeuble vendu

- La détermination de l'immeuble
- Le dossier de diagnostic technique

Les droits de préemption et de priorité

- Le droit de préemption urbain des communes
- Le droit de préemption des safer
- Le droit de préemption des co-indivisaires
- Le droit de préemption du locataire
- Le droit de priorité

La procuration

- La nature juridique de la procuration
- L'établissement de la procuration
- L'annexion de la procuration

Modalités de validation et d'évaluation

Examen final: Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement

Accompagnement et suivi à Compléter:

[{"id":"EX","libelle":"Examen final","description":"Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement"}]

Parcours

Cette UE est constitutive des diplômes suivants:

[{"code":"DIE8500A","code_suivi":765,"date_debut_validite":"2021-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}, {"code":"LG03610A","code_suivi":1148,"date_debut_validite":"2022-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}]

ECTS: 6

Volume Horaire	Financement individuel hors tiers financeur et CPF	Tarif de référence (Employeur)
45 heures	Information Indisponible	Information Indisponible

Infos Pratiques

Durée	Modalité	Période	Date de début des cours	Date de fin des cours
45 heures	"Formation en présentiel"	Second semestre	Information Indisponible	Information Indisponible

Dernière mise à jour: 15/11/2024 16:33:23