

## Avant-contrats et promotion

### Modalités pédagogiques

**Durée** : 14 heures, 2 jours

**Horaires** : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

**Lieu** : Voir convention

**Participants** : 1 mini – 8 max

**Dates** : Voir convention

**Niveau** : Initiation

### Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de maîtriser et d'actualiser vos connaissances dans l'environnement immobilier.

### Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Connaître l'étendu juridique des différents avant-contrats en matière de promotion immobilière
- Faire le point sur les clauses présentes dans les avant-contrats

### Public visé et Prérequis

Public visé :

Directions immobilières, directions juridiques immobilières, avocats, notaires, agents en transaction et location immobilières, gérants immobiliers, syndics de copropriété et toute personne souhaitant se familiariser les grands principes, les acteurs et les activités spécifiques de l'immobilier

Prérequis :

Maîtrise de langue française

### Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

### Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

#### Jour 1

Matin

#### Les différents types de promesses

- Le compromis de vente
- La promesse unilatérale de vente

## **L'objet de la vente**

- Les documents à réunir
- La désignation
- Les diagnostics
- Les servitudes
- L'obligation d'information
- Le financement

Après-midi

## **Les clauses**

- Les conditions suspensives
- Les clauses interdites
- Les droits de préemption

## **Les pièges à éviter**

- Le faux refus de financement
- La dommage-ouvrage
- Le cadastre
- Les modifications du compromis
- Les cas nécessitant une nouvelle notification
- La substitution
- Encadrer la réitération

## **Jour 2**

Matin

### **Etude de cas : Relecture efficace d'un compromis de vente et d'une promesse unilatérale**

#### **Difficultés/litige suite à la signature de la promesse**

- Dépassement des délais pour la réalisation des conditions suspensives
- Prorogation
- Non réalisation de la promesse : recours et contentieux

Après-midi

## **Créer des servitudes**

### **Focus sur un autre type d'avant contrat : le contrat de réservation**

- Définition
- Contenu du contrat
- Réservation et rétractation
- Dépôt de garantie
- Modalités de paiement

## Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

### Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices de prises de vue et de développement numérique, des cas pratiques et des mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

### Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, paperboard, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé

## Modalités d'évaluation

**Avant la formation** : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

**Pendant la formation** : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

**En fin de formation** : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

### Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

**Après la formation** : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

## Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en droit de l'immobilier depuis plus de 15 ans.

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation permettant le renouvellement de la carte professionnelle.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à [handicap@passpro.fr](mailto:handicap@passpro.fr).