Vente HLM : Les contrats préparatoires d'un bien immobilier existant ou à construire

D'une manière générale l'avant-contrat permet de matérialiser l'accord des parties, de donner le temps à l'acquéreur de trouver le financement nécessaire à son acquisition et au notaire de réunir les pièces essentielles à la signature de la vente définitive. Il s'agit en tout état de cause d'une convention autonome au regard du contrat pouvant prendre différentes formes. Dans le cadre des ventes d'un bien immobilier existant le choix porte principalement sur deux types de contrat préparatoire : la promesse unilatérale de vente ou le compromis de vente. Dans le cadre des ventes sur plan le choix est des plus limité : Le contrat préliminaire, avant-contrat obligatoire est étroitement réglementé. En tout état de cause il existe un dénominateur commun à tous les avant-contrats : la protection et l'information de l'accédant. L'achat d'un bien immobilier, ne peut être fait à la légère, d'où l'existence dès la signature de l'avant contrat de règles permettant aux contractants et plus particulièrement à l'acquéreur de réfléchir et d'apprécier en connaissance de cause l'intérêt de l'achat envisagé.

Programme édité le 09/11/2026

Contact & Inscriptions
Tél. : 01 42 29 57 50
inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique
François Martinelli
fmartinelli@habitat-social.com

Durée	Mode d'organisation :
7 heures	Mixte

SATISFACTION MOYENNE
93 %
Moyenne des notes attribuées au module par les participants, exprimée sur 100, sur les 12 derniers mois glissants. Source : Dendreo.

PUBLIC
Dirigeants, Responsables commerciaux, Responsables juridiques, Monteurs d'opérations, Responsables des investissements locatifs.

PRÉREQUIS
aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- en Présentielle (présence physique du formateur auprès de ces stagiaires)
- en Distancielle (en visio avec l'outil ZOOM...)
- Mixte (formation présentielle et distancielle)

Toutes les actions de formation sont réalisables également en intra-entreprise
Un support pédagogique sera remis à chaque participant. Les participants mettront en œuvre une méthodologie de résolution de cas à partir de leur expérience. Le formateur enrichira cette démarche par des apports méthodologiques et juridiques.
Support de formation accessible sur votre extranet participant.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différents types de contrats et leurs caractéristiques dans le cadre d'un achat sur immeuble existant ou d'un bien sur plan
- Apprécier leurs conséquences juridiques
- Rédiger un avant-contrat en sécurisant ses pratiques, intégrant les spécificités et la protection de l'accédant

E-start : *Vous vous engagez dans votre formation. Connectez- vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.*
E-Coach : *Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace extranet participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources (supports...) et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel*

Programme de la formation

Petit panorama des avants- contrats

A. L'avant contrat dans le cadre de l'achat d'un immeuble existant : Les différents types de contrat
- Les engagements unilatéraux : promesse unilatérale de vente, promesse unilatérale d'achat : régime juridique et fiscalité
- L'engagement synallagmatique : Le compromis de vente : régime juridique et fiscalité
- Le pacte de préférence : Régime juridique

B. L'avant contrat dans le cadre de l'achat d'un immeuble à construire (bien sur plan)
- Le contrat préliminaire ou contrat de réservation : régime juridique
- Cas particulier : L'avant-contrat dans le cadre des ventes clés en main et en état futur de rénovation.

C. Exercices pratiques

Avant - contrat et protection de l'accedant

- L'avant-contrat, le temps de réflexion : délai de réflexion et de rétractation
- La remise des fonds à la signature de l'avant contrat

SATISFACTION ET EVALUATION

- Évaluation des acquis en lien avec les objectifs pédagogiques.

Des temps d'échanges et de questionnements tout au long du stage permettront de vérifier la bonne compréhension des apprenants. Des QCM et/ou des exercices pratiques seront remis à chacun des participants afin de mesurer leur apprentissage et les connaissances acquises lors de la formation.

- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences tout au long de la formation.

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif HT : 750 € (TVA 20%)

Tarif spécial inscription 1 mois avant : -10%

sont inclus : les supports pédagogiques *(en présentiel : les petits-déjeuners les repas et pauses-café)*

ACCESSIBILITÉS

Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou cboukris@habitat-social.com

- Les mesures de protection existantes
- Les clauses suspensives de l'avant-contrat
- L'information de l'accédant lors de la signature de l'avant-contrat : amiante, plomb, termites etc., présentation des différents dispositifs

Les suites de l'avant - contrat

- Incidents de parcours : décès de l'une des parties ; liquidation judiciaire du vendeur ;
- Défaillance de l'une des parties : le vendeur ne veut plus vendre, l'acquéreur ne veut plus acheter.
- Conséquences.
- La réitération par acte authentique de l'avant -contrat.

Conclusion

Reconnaissance de la formation

Formation professionnelle continue non certifiante. Une attestation individuelle de formation ou un certificat de réalisation est remis à l'issue de la formation.

Modalités et délais d'accès

Inscription en ligne sur www.habitat-social.com ou par bulletin adressé à inscription@habitat-social.com. Accès à la session choisie sous réserve des places disponibles. Accusé de réception sous 48 heures ouvrées. En INTRA, les dates sont convenues avec le client.

Financement

Financement par l'employeur ou le client. Une prise en charge peut être sollicitée auprès d'un OPCO ou d'un autre financeur, selon ses critères et après son accord. Cette formation n'est pas proposée au titre du CPF. Conditions de règlement et de prise en charge : CGV disponibles sur www.habitat-social.com.

Positionnement

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Calendrier des sessions

Dates et disponibilités : www.habitat-social.com ou 01 42 29 57 50.