

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.

Contact & Inscriptions

Tél. : 01 42 29 57 50

inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique

François Martinelli

fmartinelli@habitat-social.com

Durée

7 heures

Mode d'organisation :

Mixte

SATISFACTION 87%

Taux de satisfaction des participants de ce module sur les 24 derniers mois

PUBLIC

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

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

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

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

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui- même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation.

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'accédant

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

A noter

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

Nos prochaines sessions

20/11/2026 au 20/11/2026

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

