



OBJECTIF(S)

- Connaître les divers avant-contrats.
- Maîtriser leurs particularités.
- Adapter chaque cas au regard des attentes du vendeur et de l'acquéreur.
- Choisir en toute connaissance le contrat adapté.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction. Tout collaborateur participant à la préparation ou la rédaction des avant-contrats.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en viager

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les divers avant-contrats

I – PREMIÈRES PARTICULARITÉS DES PROMESSES

- Promesse unilatérale de vente & Compromis
- Engagement des parties
- Versement
- Faculté de rétractation
- Obligation d'exécution

II – OFFRE D'ACHAT

- Définition
- Contenu
- Distinction avec la lettre d'intention d'achat
- Application du droit de rétractation ?
- Forme et caractéristiques de l'offre
- Conditions de validité de l'offre
- Acceptation de l'offre – Contre-proposition

III – PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

- Définition
- Conséquences de la réforme du droit des contrats
- Forme particulière
- Application du droit de rétractation ?
- Contenu
- Indemnité d'immobilisation
- Levée d'Option
- Délais & Conditions

IV – PACTE DE PRÉFÉRENCE

- Définition - Cadre juridique
- Conditions de conclusion
- Contenu – Durée
- Conséquences de la signature du pacte
- Action Interrogatoire
- Non-respect de l'exécution du pacte

V – PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENTE = COMPROMIS

- Définition - Conditions du compromis
- Forme et Contenu
- Pourquoi l'Acte Authentique ?
- Substitution – Cession
- Vente forcée



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap