

# MAÎTRISER L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES DU CONTRAT SUR LA VENTE ET LA TRANSACTION SELON LA LOI DU 20.04.2018

## OBJECTIFS

- **Maîtriser les nouvelles règles** relatives au contrat conclu et leurs incidences sur la transaction et la vente (issues de la Loi du 20 avril 2018) (ayant ratifié et rectifié l'Ordonnance du 17 février 2016) applicables au 1<sup>er</sup> octobre 2018.
- **Connaitre** les nouvelles dispositions concernant les actes préparatoires à la conclusion du contrat telles que, l'obligation d'information pré-contractuelle, l'obligation de confidentialité, la rupture des pourparlers, le pacte de préférence et la promesse unilatérale de contrat.
- **Maîtriser** les nouvelles règles concernant la formation du contrat et les risques en résultant.
- **Savoir gérer la portée d'une offre d'achat** acceptée et toute carence du vendeur de signer l'avant contrat
- **Connaitre** les nouvelles règles relatives à l'exécution forcée du contrat de vente et à la révision judiciaire pour imprévision

## PROGRAMME

### I - LES NOUVELLES RÈGLES PRÉ-CONTRACTUELLES APPLICABLES À LA VENTE ET À LA TRANSACTION

- l'exigence de bonne foi dans la négociation: caractère d'ordre public (nouvel Article 1104 du Code Civil)
- Les effets d'une information confidentielle – Art. 1112-2
- La définition du contrat cadre – Art. 1111 du code Civil
- La responsabilité en cas de rupture des négociations
- La réparation du préjudice
- Le statut de l'offre de contracter
- L'obligation nouvelle d'information pré-contractuelle préalable
- L'étendue de l'information
- la sanction du défaut d'information
- Savoir distinguer entre l'obligation d'information et la réticence dolosive

### II - INCIDENCE SUR L'AVANT CONTRAT ET LE MANDAT

- Les conditions nouvelles de représentation
- Ses conditions d'application à l'agent immobilier
- La distinction entre la promesse unilatérale de vente/ la promesse unilatérale d'achat/la promesse synallagmatique de vente
- Les conditions de validité et les formalités requises
- la portée des obligations résultant de chaque type d'avant-contrat
- Maîtriser le sens et portée des clauses financières de l'avant-contrat
- Les risques de remise en cause de l'avant-contrat
- Distinguer entre caducité, nullité et résolution

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Agents immobiliers confirmés

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

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

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Avocat spécialisé en droit immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

### III - L'INCIDENCE DES NOUVELLES RÈGLES SUR LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

- Définition et portée de l'offre d'achat
- Savoir distinguer entre l'offre d'achat et la lettre d'intention d'achat
- La révocation de l'offre d'achat et le retrait de l'offre de vente du vendeur
- L'offre d'achat acceptée par le vendeur et la contre-offre de vente du vendeur
- La nullité du mandat ou de l'avant-contrat pour vices du consentement: abus de faiblesse, erreur, dol, violence

### IV - L'INCIDENCE SUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT

- L'option de la victime de l'inexécution
- La révision judiciaire au titre de l'imprévision : conditions d'application à la vente et à la transaction?
- La vente forcée judiciaire: les nouvelles incidences de l'article nouveau 1221 du code civil

### V - L'INCIDENCE SUR LES MODALITÉS ET EXTINCTION DES OBLIGATIONS

- Le terme extinctif ou non de l'avant contrat
- Sa portée sur : le délai de réalisation de la vente/le délai de réitération, le délai de régularisation
- La renonciation à la condition suspensive