

L'ESSENTIEL DE L'ACTUALITÉ JURIDIQUE DES PROMESSES DE VENTE

DURÉE
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS

Actualiser les connaissances des professionnels de la transaction à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles se rapportant aux promesses de vente et à leur environnement et ce faisant contribuer à la sauvegarde des honoraires et à la préservation des possibilités d'indemnisation.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, négociateurs

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

André Renault, consultant en immobilier 15 ans d'expérience - Maîtrise de droit des affaires

5
MN

INTRODUCTION BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1 LES CONDITIONS DE VALIDITÉ DE LA VENTE

- Les vices du consentement : erreur/dol/violence
- Capacité et pouvoirs des parties
- L'insanité d'esprit
- Prix déterminé ou déterminable, réel et sérieux

15
MN

PARTIE 2 DE QUELQUES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DES PROMESSES DE VENTE

- Compromis de vente/promesses unilatérales de vente
- Éléments financiers
- Conditions suspensives
- Droit de rétractation
- Réitération

15
MN

PARTIE 3 DROITS DE PRÉEMPTION

- Droit de préemption du locataire vs vente d'un bien occupé
 - Conditions
 - Modalités
- Droit de préemption urbain

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT