

Contrats de vente immobilière

Promesse d'achat, compromis de vente et contrat de vente

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 695 € HT par personne (TVA en vigueur)

 **Repas inclus en présentiel**

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 06/10/2026.

Il est aujourd'hui impossible de vendre ou d'acquérir un bien immobilier sans prendre en compte les paramètres légaux, contractuels et environnementaux dont l'enjeu financier peut être considérable. Tout professionnel de l'immobilier doit maîtriser les mécanismes permettant de gérer et de rédiger un contrat de vente aussi précis que complet, d'identifier les risques inhérents à la vente afin de se prémunir contre la mauvaise affaire et de protéger au mieux ses intérêts.

Objectifs

- Choisir entre promesse unilatérale et compromis de vente
- Identifier les risques et déjouer les pièges le plus fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- Maîtriser la rédaction des clauses les plus sensibles

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Rédiger les clauses sensibles de ses contrats de vente immobilière

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables immobiliers

Juristes

Agents immobiliers

Prérequis

Être confronté dans sa pratique aux ventes immobilières

Programme

1 Pendant votre formation

Contrats de vente immobilière

Négocier au mieux son avant-contrat immobilier

Précontrats : définir les engagements pour les parties

- Typologie et nature des engagements : définir les effets en pratique
- Céder un avant-contrat : identifier les conditions

Les promesses de vente immobilière

- Promesse unilatérale ou compromis de vente : définir lequel choisir
- Cerner la réglementation applicable

Déterminer stratégiquement la durée des promesses

Intégrer le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier : l'utiliser en pratique

- Définir les conditions de l'engagement unilatéral d'achat
- Délais de rétractation et de réflexion : savoir quels avant-contrats et contrats sont visés

Étude de cas : examen des décisions jurisprudentielles en la matière

Gérer la défaillance du promettant et du bénéficiaire

Les autres avant-contrats : savoir quand les utiliser

- Identifier les conditions de validité du pacte de préférence
- Maîtriser les conditions d'application du contrat préliminaire : ventes concernées, dispositions à respecter, clauses essentielles...

Étude de cas : analyse des aménagements contractuels dans les relations vendeur/acquéreur

Étude comparative compromis de vente / promesse de vente / d'achat...

Examen des différentes formules et rédaction des clauses essentielles

Sécuriser son contrat de vente immobilière

Identifier les risques fréquemment rencontrés en pratique lors d'une vente immobilière

- Les contraintes liées à la localisation du bien
- Amiante, plomb, termites... : cerner les obligations
- Les autres risques

Exercice d'application : élaboration d'un référentiel pour un audit et rédaction des clauses permettant de prendre en compte les risques relevés

Achat de biens donnés en location

- Les conséquences de l'opposabilité du bail à l'acheteur
- Le sort des garanties
- Le sort du bail en cas de résolution ultérieure du contrat de vente

Cerner les garanties immobilières

- Caution, sûreté réelle et hypothèque : savoir quelle garantie privilégier
- Le crédit hypothécaire : intégrer sa nouvelle utilisation

Réalisation de la vente : les conséquences juridiques

- Les modalités de la délivrance
- Cerner ce que recouvre l'obligation de garantie

Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Identifier et comprendre la fiscalité immobilière

Partage d'expériences : difficultés rencontrées dans le cadre de la résolution d'une vente et identification des risques post-vente les plus courants

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Fabien GAILLARD

Ancien notaire Associé, Avocat à la Cour, Fabien GAILLARD

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 3 juin 2027 au 4 juin 2027 (2 jours / 14 heures)

Nancy

Du 3 juin 2027 au 4 juin 2027 **Nancy**

- 3 juin 2027 9h00 – 17h30
- 4 juin 2027 9h00 – 17h30