

Les avant-contrats et les contrats de vente

OBJECTIFS

Connaître les différents types de contrats et leurs conséquences juridiques et fiscales.

PERSONNES CONCERNÉES

Personnel des services fonciers, juridiques ou commerciaux, administratifs, immobilier.

PROGRAMME

Bases juridiques

- Les actes et les faits juridiques
- Les actes sous seing privé et authentiques

Les différentes formes de précontrats de vente

- Compromis de vente
- Promesse synallagmatique
- Promesse unilatérale
- Contrat préliminaire à une vente d'immeuble à construire

Effets des précontrats

- Entre les parties (art. 1134 Du code civil)
- À l'égard des tiers (art. 1165 Du code civil)

Transmissibilité et cessibilité des précontrats

Clauses particulières, spécifiques des précontrats

La formation du contrat de vente

- Le consentement et ses vices
- La capacité

La chose vendue

- Les choses qui peuvent être vendues
- L'existence de la chose vendue
- La détermination de la chose
- La vente de la chose d'autrui
- Vente des lots de copropriété

Le prix de la vente

- Détermination du prix
- Réalité du prix
- Rescision pour lésion

Les obligations des parties

- Du vendeur
- De l'acquéreur



Pédagogie

Les cours seront réalisés sur présentation power point.

Documentation

Un support de formation illustré sera remis à chaque participant.

DURÉE	LIEU	COÛT
2 jours	Le Mans	700 € HT par stagiaire (frais de repas et d'hébergement non inclus)