

IM09 - La transaction immobilière

Inter

Intra

Thématique(s)

Droit Immobilier

La durée, le nombre de séances, les modalités (présentiel ou distanciel), les dates, les lieux et les tarifs varient selon les sessions. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations ou contactez-nous pour connaître les modalités à jour.

Objectifs professionnels

- Maîtriser les fondamentaux du Droit de la vente immobilière
- Identifier les risques inhérents à chaque étape de la vente
- Sécuriser les contrats de vente par une connaissance optimale des droits et obligations des parties

Programme

Introduction : rappel de la réglementation

- Décret n°2009-766 du 22/06/2009 / amendement du règlement intérieur CNEFAF modifié le 07/07/2011

1. Identifier les immeubles pouvant être vendus

- Définition de l'immeuble : par nature, par destination; droits incorporels; les accessoires; charges
- Immeuble et propriété du vendeur : nullité de la vente; immeuble indivis; perte de l'immeuble; inaliénabilité légale

2. Recueillir l'accord des parties

- Identification des parties
- Echange des consentements
- Vices du consentement
- Capacité et pouvoir des parties

3. Déterminer le prix de vente

- Nécessité d'un prix de vente

- Modalités du prix de vente
- Accessoires du prix
- Caractère réel et sérieux du prix

4. Identifier les modalités du contrat

- Conditions suspensives et résolutoires
- Ventes additionnelles
- Ventes à terme

5. Avant-contrat

- Offre achat, contrat de réservation, promesse, compromis...
- Typologie et nature des avant-contrats
- Effets des avant-contrats
- Cession des avant-contrats

6. Former le contrat de vente

- Définition de la vente
- Caractères généraux de la vente
- Comparaison de la vente aux autres contrats

7. Réaliser le contrat

- Modalités de réalisation
- Forme de l'acte de vente

8. Comprendre les effets du contrat

- Obligations du vendeur
- Obligations de l'acquéreur
- Effets vis-à-vis des tiers

Public concerné

- Fonction juridique et contentieux

Pré-requis

- Expérience dans l'une des fonctions ciblées

Pédagogie

- Formation associant aspects théoriques et surtout approche pratique.
- Remise d'un dossier technique spécialement conçu par FIDAL FORMATIONS.

Intervenants

Les intervenants, experts de leur domaine, sont précisés selon la session. Consultez la page de la formation sur le site Fidal Formations.

Contactez Fidal Formations

Pour toute question sur cette formation, son financement, ses dates ou ses tarifs, contactez nos équipes.

Site

<https://www.fidalformations.fr/contactez-nous>

Email

infos@contact.fidalformations.fr

Téléphone

[+33 \(0\) 1 58 97 10 00](tel:+33(0)158971000)

Fidal Formations

4-6 Avenue d'Alsace, 92400 Courbevoie, France.

© 2026 Fidal Formations. Tous droits réservés.