IMMOBILIER

Promesses de vente d'immeubles : rédiger les avant-contrats, sécuriser et suivre

L'avant-contrat fixe l'essentiel de la vente mais il se signe souvent dans l'urgence. Les conditions suspensives sont rédigées de façon imprécise et leur réalisation se discute des semaines plus tard. Les diagnostics et les informations d'urbanisme arrivent après coup. Chaque imprécision devient un motif de renégociation ou de contentieux. Ces deux jours portent sur la rédaction et le suivi des avant-contrats. Vous distinguez les effets de la promesse unilatérale et du compromis. Vous rédigez des conditions suspensives vérifiables et réunissez les documents à annexer. Vous sécurisez enfin la période qui sépare la signature de l'avant-contrat de celle de l'acte authentique.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 817 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs immobiliers agents immobiliers collaborateurs de notaire juristes et gestionnaires intervenant sur des ventes d'immeubles.

PRÉREQUIS
Une pratique de la vente immobilière ou une connaissance des mécanismes contractuels de la vente.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Distinguer les effets juridiques de la promesse unilatérale et du compromis
- Rédiger des conditions suspensives dont la réalisation est vérifiable
- Réunir les informations et documents à annexer à l'avant-contrat
- Sécuriser le délai de rétractation et sa computation
- Suivre la période entre l'avant-contrat et la signature de l'acte authentique

03 Programme détaillé

M1 Choisir l'avant-contrat

- Promesse unilatérale ou compromis
- Effets respectifs des deux instruments
- Indemnité d'immobilisation et dépôt de garantie
- Formalités attachées à chaque forme
- Conséquences en cas de refus de signer
- À retenir : La promesse unilatérale engage seulement le promettant quand le compromis engage les deux parties donc le choix n'est jamais neutre.

M2 Les mentions et les annexes

- Ce que l'acquéreur doit savoir avant de signer
- Désignation du bien et situation juridique
- Informations d'urbanisme et servitudes
- Diagnostics techniques à annexer
- Situation locative et occupation du bien
- Cas pratique : Les participants vérifient la complétude du dossier annexé à un avant-contrat fourni.

M3 Conditions suspensives et délais

- Rédiger pour éviter la discussion
- Condition suspensive de prêt et ses paramètres
- Autres conditions usuelles et leur rédaction
- Délai de rétractation et computation
- Preuve de la réalisation ou de la défaillance
- Atelier : Chaque binôme réécrit une condition suspensive imprécise pour la rendre vérifiable.

M4 De l'avant-contrat à l'acte

- Tenir le dossier jusqu'à la signature
- Suivi des conditions et relance des parties
- Difficultés rencontrées et renégociation
- Substitution et cession de la promesse
- Refus de réitérer et suites possibles
- Mise en situation : Un participant annonce à un vendeur la défaillance de la condition de prêt et lui propose une suite.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 817 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr