DRM113 - Contrats de vente d'immeubles

Mis à jour le 11-06-2026

Code : DRM113

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **50 heures**

Responsabilité nationale :
EPN14 - Droit et immobilier / François COLONNA D ISTRIA

Contact national :

EPN14 - ICH

2 rue Conté
75003 Paris

ich@lecnam.net

Présentation

Prérequis

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne qui exerce ou est appelée à exercer une activité professionnelle immobilière (notamment la vente de biens immobiliers) ou une activité juridique en lien avec l'immobilier (avocat, juriste d'entreprise…), et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en droit de la vente immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale, sont utiles.

Objectifs pédagogiques

Connaître les règles et les pratiques professionnelles relatives aux contrats de vente immobilière, de la phase préparatoire jusqu'à la réalisation de la vente.

Compétences

Procéder à l'achat et à la vente de biens immobiliers. Conseiller et accompagner des tiers dans l'achat et l'acquisition de tels biens.

Programme

Contenu

1re partie - DROIT DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Formation de la vente immobilière
Chapitre 1. Phase préparatoire
Section 1. La rencontre des volontés de vendre et d'acquérir
§ 1. L'offre de vente
§ 2. L'offre d'achat
Section 2. Les avant-contrats de vente immobilière
§ 1. Le pacte de préférence
§ 2. La promesse unilatérale de vente
§ 3. La promesse synallagmatique de vente
Section 3. La renonciation à acquérir
§ 1. Droit de rétractation
§ 2. Droit de réflexion
Chapitre 2 Conditions de validité
Section 1. La capacité de vendre et d'acquérir
§ 1. Le mineur, partie à la vente immobilière
§ 2. Le majeur protégé, partie à la vente immobilière
§ 3. La conclusion de la vente immobilière par mandataire
Section 2. La protection du consentement de l'acquéreur
§ 1. Protection par la théorie des vices du consentement
§ 2. Protection par l'obligation d'information du vendeur
Section 3. Le contenu du contrat de vente immobilière
§ 1. Consistance de l'immeuble vendu
§ 2. Stipulation du prix

Effets de la vente immobilière
Chapitre 1. Le transfert de propriété immobilière
Section 1. Modalités du transfert de propriété immobilière
§ 1. Entre les parties
§ 2. À l'égard des tiers
Section 2. Conséquences du transfert de propriété immobilière

§ 1. Transfert des risques
§ 2. Transfert des accessoires
Chapitre 2 Les obligations des parties
Section 1. Obligations du vendeur
§ 1. Obligation de délivrance
§ 2. Obligations de garantie
Section 2. Obligation de l'acquéreur
§ 1. Modalités de paiement du prix
§ 2. Sanction du non-paiement du prix

2e partie - PRATIQUE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

L'acte authentique notarié

- L'établissement de l'acte authentique
- Les propriétés de l'acte authentique

Les négociations précontractuelles

- Les pourparlers
- L'intermédiation

Éléments de la promesse de vente

- Le consentement
- La capacité et les pouvoirs des parties
- Le contenu de la promesse

La protection de l'acquéreur immobilier

- La protection du consentement de l'acquéreur
- La protection de l'acquéreur – emprunteur

L'audit de l'immeuble vendu

- La détermination de l'immeuble
- Le dossier de diagnostic technique

Les droits de préemption et de priorité

- Le droit de préemption urbain des communes
- Le droit de préemption des safer
- Le droit de préemption des co-indivisaires
- Le droit de préemption du locataire
- Le droit de priorité

La procuration

- La nature juridique de la procuration
- L'établissement de la procuration
- L'annexion de la procuration

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 3 à 4 heures. La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.