

« Actualité juridique de la vente immobilière : de la négociation à la délivrance du bien »

Jeudi 27 août 2026, de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30, à La Baule

par M. Cédric COULON, Maître de conférences-HDR à l'Université de Rennes,

Directeur scientifique du Formulaire de pratique des contrats civils et commerciaux

Synopsis :

A travers l'analyse de décisions jurisprudentielles, de cas pratiques de mise en situation et de solutions rédactionnelles, la formation portera sur les principaux types de contentieux que nourrit aujourd'hui le droit de la vente immobilière, et ce tout au long de son processus. Il s'agira d'abord d'appréhender les pathologies propres à la période de négociation, que ce soit au titre du mandat de mise en vente ou de l'offre d'achat et des conséquences de son acceptation. L'atelier se prolongera ensuite par l'étude des difficultés récurrentes liées aux avant-contrats, ainsi que des litiges susceptibles de se nouer entre les parties lorsqu'elles sont confrontées à des circonstances particulières (vente avec travaux, vente d'un immeuble loué...).

Objectifs :

- Identifier les difficultés tirées de la rédaction du mandat immobilier et de ses différentes modalités.
- Comprendre le contentieux de l'offre acceptée et éviter ses pièges.
- Appréhender les questions propres à la rédaction et à l'exécution des avant-contrats de vente.
- Adapter son conseil en fonction des situations particulières, mais fréquentes.

Outils de présentation :

Powerpoint, paperboard. Des supports seront préalablement envoyés aux participants.



Introduction : Quelles évolutions depuis la réforme du droit des contrats ?

I) Les pathologies liées à la période précontractuelle

A) Le mandat immobilier

- 1) Les litiges tirés de la rédaction du mandat
- 2) Les litiges tirés de l'exécution du mandat

B) L'offre acceptée

- 1) Les difficultés liées au principe du consensualisme
- 2) Les solutions liées à la rédaction de l'acceptation

II) Les pathologies liées aux avant-contrats

A) Le choix du modèle d'acte et ses conséquences

- 1) La promesse unilatérale de vente
- 2) La promesse synallagmatique de vente

B) Les difficultés propres aux avant-contrats de vente

- 1) La perfection de la promesse
- 2) Le respect de la promesse

III) Les pathologies liées aux situations particulières

A) La vente d'immeuble avec travaux

- 1) Les travaux antérieurs à la vente
- 2) Les travaux postérieurs à la vente

B) La vente d'immeuble occupé

- 1) L'hypothèse de la location
- 2) L'hypothèse de la jouissance différée



