IMMOBILIER

Droit immobilier : sécuriser la vente, gérer les baux et suivre la copropriété

Un négociateur un gestionnaire ou un assistant immobilier manipule chaque jour des notions juridiques lourdes de conséquences : nature du droit vendu portée d'un avant-contrat conditions suspensives régime du bail répartition des charges en copropriété. Une imprécision dans un mandat ou un compromis se paie au moment de la signature définitive. Deux jours pour poser les fondamentaux du droit immobilier appliqués aux métiers de la transaction et de la gestion : la propriété et sa publicité la vente et ses étapes les principaux baux puis le fonctionnement de la copropriété. Les points sensibles sont travaillés sur des actes courants.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 659 € 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 gestionnaires locatifs assistants immobiliers et collaborateurs d'agences ou d'administrateurs de biens.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Identifier la nature des droits portant sur un bien et leur opposabilité
- Sécuriser un mandat et les obligations d'information du professionnel
- Conduire une vente de l'avant-contrat à la réitération
- Distinguer les principaux régimes de baux et leurs obligations
- Situer les organes de la copropriété et la répartition des charges
- Repérer les situations exigeant l'intervention d'un notaire ou d'un avocat

03 Programme détaillé

M1 Propriété droits réels et publicité foncière

- Savoir ce que l'on vend ou gère
- Distinguer pleine propriété démembrement et indivision
- Situer les servitudes et les droits des voisins
- Comprendre le rôle de la publicité foncière et de l'acte notarié
- Identifier les informations à vérifier avant toute mise en commercialisation
- À retenir : Vérifier l'origine de propriété et les droits grevant le bien évite l'essentiel des blocages à la signature.

M2 Mandat et vente immobilière

- Conduire la transaction jusqu'à l'acte
- Rédiger un mandat conforme et en suivre la durée
- Réunir les diagnostics et les informations dues à l'acquéreur
- Rédiger un avant-contrat et calibrer les conditions suspensives
- Préparer la réitération et traiter les incidents avant signature
- Cas pratique : Analyse d'un avant-contrat dont la condition suspensive de financement est mal rédigée.

M3 Baux d'habitation et baux commerciaux

- Connaître le régime avant de signer
- Distinguer les principaux régimes locatifs et leur champ
- Rédiger les clauses sensibles de durée de loyer et de charges
- Traiter le congé le renouvellement et la restitution du dépôt
- Gérer les impayés et les troubles de jouissance
- Atelier : Comparaison de deux baux pour repérer les clauses inapplicables au régime concerné.

M4 Copropriété et gestion courante

- Faire fonctionner l'immeuble collectif
- Lire un règlement de copropriété et un état descriptif de division
- Situer syndic conseil syndical et assemblée générale
- Comprendre la répartition des charges et les appels de fonds
- Traiter les travaux et les décisions relevant de l'assemblée
- Mise en situation : Préparation de la position d'un copropriétaire sur des travaux inscrits à l'ordre du jour.

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 1 659 € 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