IMMOBILIER

Vente immobilière : sécuriser le mandat, informer l'acquéreur et conclure la vente

Une vente se fragilise rarement à la signature : elle se fragilise en amont, dans un mandat mal rédigé, une information incomplète sur le bien ou un délai mal décompté. Les professionnels de la transaction travaillent sous une réglementation dense qui évolue régulièrement et qui engage leur responsabilité dès le premier rendez-vous avec le vendeur. Ces deux jours reprennent la chaîne complète de la vente sous l'angle réglementaire : conditions d'exercice et mandat, obligations d'information et diagnostics, avant-contrat et conditions suspensives, droits de préemption et passage chez le notaire. Les documents apportés par les participants sont examinés en séance.

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, directeurs d'agence, assistants commerciaux en transaction et juristes de réseaux immobiliers.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de transaction immobilière et connaître le déroulement d'une 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 :

- Respecter les conditions d'exercice applicables à l'activité de transaction
- Rédiger un mandat conforme et opposable au vendeur
- Réunir et transmettre les informations obligatoires sur le bien vendu
- Sécuriser l'avant-contrat et le décompte des délais
- Identifier les droits de préemption susceptibles de s'appliquer
- Prévenir les situations engageant la responsabilité du professionnel

03 Programme détaillé

M1 Cadre d'exercice et mandat

- Sécuriser la relation avec le vendeur
- Conditions d'exercice de l'activité de transaction immobilière
- Obligations d'affichage et d'information sur les honoraires
- Mentions indispensables du mandat et durée d'engagement
- Effets respectifs du mandat exclusif et du mandat simple
- Renouvellement et fin du mandat
- Atelier : Chaque participant relit un mandat de son agence et repère les mentions manquantes.

M2 Information de l'acquéreur

- Donner à voir l'état réel du bien
- Documents et diagnostics à réunir selon la nature du bien
- Information sur la situation du bien et sur son environnement
- Spécificités des lots en copropriété
- Conséquences d'une information incomplète ou tardive
- Cas pratique : Le groupe établit la liste des pièces à réunir pour la vente d'un lot en copropriété.

M3 Avant-contrat et délais

- Verrouiller l'engagement des parties
- Choix entre promesse et compromis selon la situation
- Rédaction des conditions suspensives et de leurs délais
- Décompte du délai de rétractation et modalités de notification
- Sort du dépôt de garantie et des sommes versées
- Conséquences de la défaillance d'une condition suspensive
- Mise en situation : Un participant explique à un acquéreur les effets d'une condition suspensive non levée.

M4 Préemption responsabilité et signature

- Conduire la vente jusqu'à l'acte
- Repérage des droits de préemption pouvant s'appliquer au bien
- Échanges avec le notaire et pièces à transmettre
- Responsabilité du professionnel en cas de manquement
- Gestion des litiges et des demandes de réduction d'honoraires
- Cas pratique : Le groupe analyse une vente contestée et identifie les manquements en cause.

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