JURIDIQUE

Les essentiels juridiques de la transaction immobilière

Sécuriser chaque étape de la vente et conseiller ses clients avec assurance, du mandat à l'acte.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Sécuriser ses ventes
Mandats, offres, avant-contrats et clauses suspensives rédigés sans risque.

2 — Conseiller avec crédibilité
Lire et expliquer les diagnostics, les documents de copropriété et d'urbanisme.

3 — Respecter ses obligations
Déontologie, non-discrimination et TRACFIN : les réflexes qui protègent l'agent et l'agence.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Maîtriser le cadre juridique de la vente immobilière pour conseiller ses clients et sécuriser ses transactions.

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

01 Maîtriser les notions juridiques essentielles de la vente immobilière

02 Rédiger et sécuriser un mandat, une offre et un avant-contrat

03 Lire et expliquer les diagnostics et documents obligatoires

04 Conseiller ses clients à partir des documents de la vente

05 Appliquer le code de déontologie et les règles de non-discrimination

06 Respecter les obligations TRACFIN

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée Les fondamentaux pour sécuriser une vente

1 Les fondamentaux juridiques
- Cadre légal, obligations de conseil et d'information
- Responsabilité civile et pénale de l'agent

2 La maîtrise du mandat
- Les différents mandats et mentions obligatoires
- Durée, reconduction, révocation, nullité

3 Les documents obligatoires à la vente
- DDT et diagnostics
- Documents de copropriété, urbanisme, titre

4 Sécuriser juridiquement une vente
- L'offre d'achat et l'avant-contrat
- Les clauses suspensives

5 Les obligations du professionnel
- Déontologie et non-discrimination
- Obligations TRACFIN : l'essentiel

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Jeux interactifs et quiz
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15