

Formation Les principaux écueils à éviter en matière de vente

Immobilier

Référence de la formation : **P801**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



En présentiel



Accessible

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

Objectifs de la formation

- Eviter les écueils juridiques en matière de vente immobilière
- Maîtriser les conditions relatives aux mandats, aux biens vendus et au prix de vente
- Appréhender les questions de fiscalité
- Connaître les principales règles de déontologie à appliquer

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Agents immobilier, Conseillers immobilier

Pré-requis

- Connaissance générale de l'immobilier

Les points forts de la formation ?

- La formation inclut la veille réglementaire

- Formation animée par un professionnel de l'immobilier qui s'inspire de ses expériences pour présenter des cas concrets de projet en cours

Programme de la formation

1. Conditions relatives au mandat

- Différents types de mandat
- Respect de la loi Hoguet
- Charge des honoraires
- Inter-agence ou délégation de mandat

2. Conditions relatives au(x) mandat(s)

- Titre de propriété
- TRACFIN
- Capacité
- Pouvoirs dans le cadre du mariage, PACS, concubinage...

3. Conditions relatives au bien vendu

- Titre de propriété
- Diagnostics
- Cadastre, bornage
- Questions de surface
- Servitude
- Copropriété ...

4. Conditions relatives aux prix de vente

- Mobilier
- Charge des honoraires
- Dépôt de garantie

5. Fiscalité

- Taxe foncière, frais de notaire, TVA, plus-value immobilière

6. Conditions suspensives

- Conditions suspensives générales
- Travaux et constructions, vente d'un autre bien
- Financement

7. Compte rendu de visite

- Importance juridique et commerciale

8. Offre d'intention d'achat

- Importance juridique et commerciale

9. Avant-contrat de vente

- Types d'avant-contrat
- Rétractation
- Droit à la rémunération

10. Déontologie

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Organisation

Formation présentielle ou distancielle

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025