

Formation Transaction immobilière et négociation

Immobilier

Référence de la formation : **P809**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



En présentiel ou à distance **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

- Mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession
- Maîtriser les techniques de vente, le droit des contrats et de la transaction
- Le contrat des ventes en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout agent immobilier ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet
- Toute personne, salariée ou non, habilitée par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Actualités juridiques
- Formation animée par un professionnel de l'immobilier et du notariat

Programme de la formation

1. Les dernières obligations professionnelles

- Renouveler la carte professionnelle
- S'inscrire au registre d'accessibilité
- Protéger ses données personnelles
- Afficher les prix

2. Aspects juridiques des contrats

- Aborder Les différents types d'avant-contrats
- Connaître le nombre d'exemplaires
- Maîtriser les règles de capacité
- Comprendre les notions sur les régimes matrimoniaux
- Connaître les dispositions spécifiques du Code Civil
- Gérer l'acquisition par un époux en instance de divorce
- Comprendre le fonctionnement de la SCI
- Découvrir L'usufruit et la nue-propriété
- Gérer les servitudes
- Savoir exploiter le titre de propriété

3. La vente d'un bien loué

4. Les frais de notaire

5. La fiscalité

- Droits d'enregistrement et TVA
- Assiette de la fiscalité
- Les plus-values immobilières

6. La protection de l'emprunteur immobilier

7. La loi SRU

8. Urbanisme

- Connaître les différents certificats d'urbanisme
- Savoir déterminer quel Permis de construire ou déclaration préalable ?

9. Le mandat de vente

10. L'offre d'achat

11. Déontologie

- Le Code de déontologie

12. Tracfin

- La responsabilité de l'agent immobilier

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 à distance
Deux séances de 7h00

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