06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Pack Alur 14 h – transaction et négociation

Réf. b8bd80df-3693-418f-97b6-6e99dbf0428f

Pack de 14 heures pour les professionnels de l'immobilier : mandat, avant-contrats, financement, estimation, diagnostics et cas pratiques.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 14 h · 2 j · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Rédiger et analyser les différents types de mandats immobiliers
- Distinguer compromis et promesse de vente et sécuriser leur rédaction
- Identifier les mécanismes de financement de l'acquisition immobilière
- Réaliser une estimation immobilière et établir un avis de valeur argumenté
- Maîtriser le contenu et la portée des diagnostics immobiliers obligatoires
- Appliquer les connaissances acquises à des situations concrètes de transaction

Programme détaillé

01 Le mandat immobilier (1 h 45)

— Les différents types de mandats : simple, semi-exclusif, exclusif
— Les mentions obligatoires et les clauses essentielles du mandat
— La durée, la rémunération et la résiliation du mandat

02 Réussir la prise de mandat (30 min)

- La préparation de l'entretien avec le vendeur
- Les éléments à vérifier et les documents à recueillir
- Les techniques de négociation et de valorisation du bien

03 Les avant-contrats (30 min)

- La nature juridique et les effets des avant-contrats
- Les conditions suspensives et les clauses particulières
- Les obligations des parties et les conséquences de la rétractation

04 Compromis et promesse de vente (2 h)

- Les différences entre compromis de vente et promesse unilatérale de vente
- La rédaction des clauses essentielles et des conditions suspensives
- Le dépôt de garantie, les délais et la levée des conditions

05 Le financement de l'acquisition (2 h 15)

- Les différents types de prêts immobiliers et leurs caractéristiques
- Le plan de financement et la capacité d'emprunt de l'acquéreur
- Les garanties des prêts : hypothèque, privilège de prêteur de deniers, caution

06 Estimation et avis de valeur (3 h)

- Les méthodes d'estimation : comparaison, capitalisation, coût de remplacement
- Les critères d'évaluation : localisation, surface, état, marché local
- La rédaction et la présentation d'un avis de valeur argumenté

07 Les diagnostics immobiliers (3 h)

- Les diagnostics obligatoires selon le type de bien et de transaction
- Le contenu et la portée de chaque diagnostic : DPE, amiante, plomb, termites, gaz, électricité, ERP, assainissement
- Les conséquences juridiques en cas d'absence ou d'erreur dans les diagnostics

08 Cas pratiques et mise en situation (1 h)

- Analyse de situations réelles de transaction immobilière
- Résolution de problématiques courantes rencontrées par les professionnels
- Application des connaissances acquises à des cas concrets

Compétences acquises

Rédaction des actes de transaction

Rédiger mandats, avant-contrats, compromis et promesses de vente en intégrant les clauses essentielles et les mentions obligatoires.

Évaluation immobilière

Estimer la valeur d'un bien immobilier par différentes méthodes et produire un avis de valeur argumenté et défendable.

Montage financier

Analyser la capacité d'emprunt d'un acquéreur, identifier les solutions de financement adaptées et accompagner le montage du dossier.

Maîtrise des diagnostics

Identifier les diagnostics obligatoires selon le bien et la transaction, en comprendre le contenu et en tirer les conséquences juridiques.

Négociation et prise de mandat

Conduire un entretien de prise de mandat, valoriser un bien et négocier les conditions de la mission avec le vendeur.

Gestion des risques juridiques

Repérer les points de vigilance dans une transaction, anticiper les contentieux et adopter les bonnes pratiques pour limiter sa responsabilité.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers titulaires d'une carte professionnelle, Négociateurs immobiliers, Mandataires immobiliers, Gestionnaires de biens, Professionnels de la transaction immobilière

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 14 h

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52

E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation : https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/pack-alur-14-h-transaction-et-negociation

Programme généré le 20/11/2026.