

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, négociateurs immobiliers,

NIVEAU :

 Pratique courante

DATES :

 18 mars 2026

DURÉE :

 0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :

 Présentiel

PRIX

 Salarié : 300,00€ HT

 Employeur, Salarié : 500,00€ HT

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES

RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

[NEX904A] Le mandat immobilier et l'actualité juridique de la négociation immobilière

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se mettre à jour des dernières dispositions légales relatives au mandat immobilier
- Sécuriser les mandats de vente et de recherche

FORMATEURS



Madame le Professeur Gwenaëlle
DURAND-PASQUIER

CONTENU

MISE EN PERSPECTIVE

- Typologie des mandats immobiliers
- Distinction de l'entremise et de la négociation

LA RÉDACTION DU MANDAT IMMOBILIER

- L'influence du devoir précontractuel d'information
- L'influence de la nouvelle définition du contrat d'adhésion
- La rédaction des clauses interdisant de traiter avec un candidat présenté par le mandataire
- La validité des clauses obligeant le propriétaire à conclure la vente aux conditions du mandat ?
- L'incidence de l'action interrogatoire
- L'interdiction du double mandat

LA RÉTRIBUTION

- Entremette n'est pas négociateur !
- L'engagement des parties, critère essentiel de la rétribution
- L'entremise des parties, critère subsidiaire de la rétribution
- Négociateur n'est pas réaliser !