



La maîtrise des différents avant-contrats et leur contenu

Fiche programme – v.9 – 12/01/2026

Prérequis :

- l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire

Objectifs :

- mémoriser les différentes étapes de la vente immobilière au travers du déroulé des étapes phare contenues dans une promesse de vente
- Savoir expliquer les spécificités juridiques pour professionnaliser sa démarche client jusqu'à l'acte authentique

Aptitude et compétences :

- l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier

Durée :

- 7.00 heures

Délai d'accès :

- programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis

Tarifs :

- 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)

Méthodes mobilisées :

- méthodes expositive et participative avec études de promesses de vente comme reflets de la pratique ;
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin

Modalités d'évaluation :

- questionnaires de préformation et de contrôle des acquis

Accessibilité :

- formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF

Nota bene :

- /

Référent pédagogique et administratif :

- Renaud Lambert

Contact :

- contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : définition et distinction des avant-contrats et autres vocabulaires du notariat

PARTIE 1 : l'identification des parties à l'acte

- Identification
- Capacité des parties
- Représentation
- Régime matrimonial

PARTIE 2 : l'identification du bien

- Identification matérielle
- Servitudes
- Point sur le bornage

PARTIE 3 : les conditions suspensives

- Les droits de préemption
- Le financement
- Les éventuelles autorisations d'urbanisme

PARTIE 4 : les vices et les garanties

- Vice apparent
- Vice caché
- Dol

PARTIE 5 : l'énumération des différents diagnostics obligatoires

- Le DPE
- L'audit énergétique
- Le carnet d'entretien

PARTIE 6 : la spécificité de la vente d'un lot de copropriété

- Parties privatives / communes
- Etat descriptif de division
- Fonds de travaux
- Diagnostic Technique Global (DTG)

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 22