

TRANSACTION IMMOBILIÈRE – Maîtriser la transaction de A à Z en 2026.

Introduction stratégique - Immobilier 2026 : mutation du marché, valeur verte, digitalisation, contentieux (45 min)

- Comprendre l'évolution du marché immobilier et les nouveaux comportements des acquéreurs
- Intégrer l'impact des taux, de la solvabilité et de la faisabilité financière
- Maîtriser la notion de **valeur verte**, le rôle du DPE et de l'audit énergétique
- Sécuriser la digitalisation des pratiques : signature électronique, horodatage, registres numériques
- Anticiper l'augmentation des contentieux et le renforcement du devoir de conseil de l'agent immobilier

Leçon 1 - Cadre juridique de la transaction (Loi Hoguet, Carte T, RCP, habilitations) (1h15)

- Revoir les fondamentaux de la **Loi Hoguet** et du décret de 1972
- Identifier les 3 piliers de la légalité : **aptitude professionnelle, garantie financière, assurance RCP**
- Sécuriser l'habilitation des collaborateurs et éviter les nullités de mandat
- Encadrer la perception de fonds et comprendre le rôle du séquestre
- Repérer les principales erreurs à bannir et les sanctions civiles, pénales et administratives

Leçon 2 - Le mandat : fondement du droit à commission (1h20)

- Distinguer mandat simple, exclusif et semi-exclusif
- Maîtriser les mentions obligatoires : parties, bien, prix, honoraires, charge de la commission
- Encadrer la durée, la tacite reconduction et les règles Loi Chatel
- Sécuriser la signature électronique et le dossier de preuve
- Gérer le droit de rétractation, les clauses sensibles et les conditions du droit à commission

Leçon 3 - Commercialisation et obligations d'information (1h20)

- Sécuriser l'affichage du prix et des honoraires
- Garantir la cohérence entre mandat, annonce et supports de diffusion
- Maîtriser les obligations liées au **DPE** et à l'**audit énergétique**

- Prévenir la publicité trompeuse et les manquements d'information
- Renforcer le devoir de conseil sur l'urbanisme, la copropriété et les risques naturels

Leçon 4 - De l'offre au compromis : sécurisation contractuelle (1h15)

- Maîtriser la formation de l'offre et ses conditions de validité
- Distinguer compromis de vente et promesse unilatérale de vente
- Encadrer les conditions suspensives, les délais et la rétractation SRU
- Sécuriser le séquestre et vérifier la solvabilité réelle de l'acquéreur
- Utiliser une check-list de contrôle : état civil, origine des fonds, servitudes, délais de réalisation

Leçon 5 - Responsabilités & contentieux (1h05)

- Comprendre les principales causes de mise en cause de la responsabilité de l'agent
- Identifier les risques liés au défaut de conseil, aux mentions inexactes et aux pièces incomplètes
- Construire une stratégie de défense fondée sur l'écrit systématique
- Mettre en place un **dossier de vente transparent (DVT)** et une traçabilité probante
- Savoir renoncer à un mandat dangereux pour protéger le cabinet et la RCP

Module final - Mutation du métier et positionnement ultra-sécurisé (20min)

- Passer du rôle d'intermédiaire au rôle d'**expert immobilier ultra-sécurisé**
- Développer une double compétence : **maîtrise du bâti** et **ingénierie financière**
- Renforcer la sécurisation juridique de la transaction
- Intégrer une posture de tiers de confiance
- Mieux négocier non plus seulement le prix, mais le **coût global** du projet immobilier

Évaluation finale

- **Quiz final — Transaction immobilière**