

DU MANDAT AU COMPROMIS : MAÎTRISER CHAQUE ÉTAPE DE LA TRANSACTION

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de validité d'un mandat et comprendre les règles d'entremise pour sécuriser sa vente et ses honoraires
- Savoir expliquer les principales clauses d'un compromis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Olivier BEDDELEEM – Docteur en droit, formateur et auteur régulier dans l'Activité immobilière

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (20 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

1. La formation du mandat (2h45)

- 1.1 Les règles du droit des contrats
- 1.2 Démarchage, DIP et médiateur
- 1.3 Le formalisme du mandat
- 1.4 Les parties au mandat
- 1.5 L'enregistrement du mandat
- 1.6 Durée du mandat
- 1.7 Le montant et la charge des honoraires
- 1.8 Les règles de publicité
- 1.9 La clause pénale

Dernière mise à jour : 1er décembre 2025

2. L'exécution du mandat (1h15)

- 2.1 Les obligations du mandant
- 2.2 Les obligations du mandataire
- 2.3 L'entremise
- 2.4 Le bon de visite
- 2.4 La pluralité de mandataires

3. Le compromis (2h15)

- 3.1 Le compromis et les promesses unilatérales
- 3.2 L'offre d'achat et l'offre au prix
- 3.3 La capacité des parties
- 3.4 La description du bien
- 3.5 Les conditions suspensives
- 3.6 Le délai de rétractation SRU
- 3.7 Les diagnostics

Conclusion de la formation (25 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

Il est recommandé à chaque participant d'apporter les modèles de mandats et compromis qu'il utilise.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2025