Le B.A.BA de la vente immobilière : comment consolider votre relation avec les parties

B.A.BA

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26205067F — Mise à jour : 14 avril 2026

Organisme responsable : **Esprit Formation**

Présentation de la formation

Objectifs

Gérer les étapes et la chronologie de la mise en vente à la rédaction de l'avant-contrat

Cet objectif vise à maîtriser le processus de vente dans sa globalité, de la prise de mandat jusqu'à la signature du compromis. Le collaborateur sera capable d'organiser chaque étape avec méthode : estimation, mandat, commercialisation, offre d'achat et rédaction de l'avant-contrat, en respectant les délais et les obligations légales à chaque phase.

Identifier les particularités du dossier pour rédiger les clauses adéquates

Cet objectif permet au collaborateur d'analyser chaque dossier avec précision afin d'adapter la rédaction de l'avant-contrat à la situation réelle du bien et des parties. Il s'agit de repérer les spécificités juridiques, urbanistiques ou techniques susceptibles d'influencer la transaction et d'intégrer les clauses suspensives et particulières appropriées.

Déterminer les informations essentielles pour contractualiser de manière rassurante

Cet objectif vise à sécuriser la transaction en s'assurant que toutes les informations clés sont collectées, vérifiées et intégrées au contrat : identité des parties, situation du bien, diagnostics, financement, servitudes. Un avant-contrat bien construit rassure vendeur et acquéreur et réduit les risques de litige.

Préparer un dossier complet pour collaborer efficacement avec le notaire

Cet objectif permet au collaborateur d'anticiper les attentes du notaire en constituant un dossier rigoureux et exhaustif. Il s'agit de rassembler l'ensemble des pièces nécessaires à la rédaction de l'acte authentique, de fluidifier les échanges et de contribuer activement à la bonne réalisation de la vente dans les meilleurs délais.

Programme

La période précontractuelle

Le processus et la chronologie de la vente

- Connaître les étapes clés de la vente de la prise de mandat à la signature
- Maîtriser les différents types de mandats et leurs mentions obligatoires
- Rédiger un mandat de vente conforme à la loi Hoguet et à la loi ALUR

L'offre d'achat

- Appréhender les besoins et les contraintes financières de l'acquéreur
- Formuler une offre d'achat précise, complète et juridiquement encadrée
- Sécuriser l'accord des parties avant la rédaction de l'avant-contrat

Constitution du dossier de vente

- Identifier les sources d'informations : urbanisme, copropriété, diagnostics, état civil
- Rassembler les pièces obligatoires et vérifier leur validité
- Rassurer vendeur et acquéreur sur la solidité et la conformité du dossier

La rédaction de l'avant-contrat

- Choisir entre promesse unilatérale de vente et compromis de vente
- Rédiger les clauses essentielles et les conditions suspensives adaptées
- Intégrer les particularités du dossier : servitudes, travaux, copropriété
- Respecter les délais légaux : délai de rétractation, purge des droits de préemption

Optimiser sa relation avec le notaire

- Anticiper les attentes du notaire en constituant un dossier complet
- Fluidifier les échanges pour accélérer la réitération en acte authentique
- Identifier le rôle de chacun et collaborer efficacement jusqu'à la signature finale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
Sans niveau spécifique

Métiers associés

C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2265079S	Présentiel	Brest	13/04/2026	12/04/2027

Source : GREF Bretagne #26205067F