



FORMATION PROFESSIONNELLE

# Les fondamentaux juridiques de l'accession à la propriété

De l'offre à l'acte authentique  
Dispositifs et sécurisation juridique

Mai 2026

Accession à la propriété :

# Maîtrisez-vous vraiment le cadre juridique ?

**80%** des litiges immobiliers  
ont une origine juridique

**5** étapes clés du parcours  
d'acquisition

**4** dispositifs d'accession  
aidée à connaître



A U P R O G R A M M E

# Ce que vous allez maîtriser

**Partie I** Les principes de l'accession à la propriété

**01** Le parcours complet de l'acquéreur : de l'offre à l'acte authentique

**03** Les acteurs clés : notaire, agent immobilier, courtier

**05** Garanties, diagnostics et obligations du vendeur

**Partie II** Les principes de l'accession aidée

**02** PTZ, PSLA, BRS, PAS : comprendre chaque dispositif et ses conditions

**04** Avant-contrats : promesse vs. compromis, effets juridiques

**06** Accession sociale : bailleurs, OFS et financements réglementés

EXTRAIT – PARTIE I

# Le parcours juridique de l'acquéreur



« Chaque étape produit des effets juridiques distincts »

EXTRAIT – PARTIE II

## Les dispositifs d'accession aidée

### PTZ

#### Prêt à Taux Zéro

Primo-accédants, plafonds de ressources, zone tendue/détendue

Prolongé jusqu'en 2027

### PSLA

#### Prêt Social Location-Accession

Phase locative puis accession, TVA réduite, exonération TFPB

Plafonds spécifiques

### BRS

#### Bail Réel Solidaire

Dissociation foncier/bâti, OFS, prix de vente encadré

Accession durable

### PAS

#### Prêt Accession Sociale

Prêt réglementé, jusqu'à 100 % du coût, éligibilité APL

Ménages modestes

*Formation complète : conditions d'éligibilité, plafonds, cas pratiques et jurisprudence*

**Sécuriser  
l'information  
délivrée  
au public**



## POINTS DE VIGILANCE

### Ce que la formation vous apportera

#### Offre d'achat

Distinguer offre, pourparlers et promesse — effets juridiques de chaque étape

#### Avant-contrats

Promesse vs. compromis : quand le bénéficiaire est-il engagé ?

#### Conditions suspensives

Délais, financement, diagnostics : sécuriser la transaction

#### Garanties du vendeur

Éviction, vices cachés, obligations de délivrance

#### Accession aidée

Plafonds, clauses anti-spéculatives, agrément OFS

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

# Pensée pour les professionnels de la transaction immobilière

## Agent immobilier

Sécuriser l'information délivrée  
aux ménages

## Conseiller au mieux

Maîtriser les mécanismes  
d'accession et leurs limites

## Professionnels

Identifier les points de vigilance  
juridique de chaque étape

Formatrice : Sophie Droller-Bolela

---

## INFORMATIONS PRATIQUES

# La formation en un coup d'œil

**Format** 80 slides de contenu juridique approfondi

**Contenu** Code civil, CCH, jurisprudence, cas pratiques

**Approche** De l'offre d'achat à l'acte authentique

**Dispositifs** PTZ, PSLA, BRS, PAS — conditions et plafonds

**Bonus** Focus APL Accession, clauses anti-spéculatives, agrément OFS

*Objectif : permettre aux professionnels de l'immobilier de sécuriser l'information délivrée au public, d'identifier les mécanismes d'accession, leurs conditions, leurs limites et les points de vigilance juridique.*

# Prêt à sécuriser vos pratiques ?

Inscrivez-vous à la formation complète

DEMANDER LE PROGRAMME

[sdroller-bolela@immo-formation.fr](mailto:sdroller-bolela@immo-formation.fr) 07.68.32.27.67

