

FORMATION CONTINUE



MAÎTRISER LA COMMERCIALISATION, LA VENTE ET LA LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

A partir de 1960€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Toute personne souhaitant renforcer ou acquérir des compétences juridiques et techniques dans la commercialisation de biens immobiliers

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS DISPONIBLES

Objectifs

- Réaliser des transactions de vente, de location immobilière
- Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client
- Rédiger efficacement un mandat adapté au contexte
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente, un contrat de bail d'habitation
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation
- Conseiller le client en matière de patrimoine, fiscalité et établir un plan de financement
- Maîtriser les obligations liées à l'obtention de la carte immobilière :
 - Se mettre en conformité avec l'obligation de conseil, de communication et de déontologie (2 heures)
 - Maîtriser la législation relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement (2 heures)

Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins des agences
- Acquisition de compétences techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers
- Valorisez vos compétences avec la certification Commercialisation, vente et location de biens immobiliers





MAÎTRISER LA COMMERCIALISATION, LA VENTE ET LA LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Contenu de la formation

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte

- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Déontologie et éthique
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers
- Etablir un plan de financement
- Rédiger les mandats adaptés au contexte
- Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente
- Estimer un bien immobilier avec les méthodes reconnues et définir le prix de commercialisation





MAÎTRISER LA COMMERCIALISATION, LA VENTE ET LA LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Réalisation d'une étude de cas
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- réaliser des transactions de vente, de location immobilière dans le respect des obligations de déontologie
- estimer un bien immobilier
- conseiller, rédiger des mandats adaptés, des contrats de vente, des contrats de bail d'habitation
- conseiller et établir un plan de financement
- créer un support de communication

Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

