



TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

A partir de 1450€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 Juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statuaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou...

Prérequis : Aucun prérequis

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

- Mettre à jour le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession,
- Maîtriser les aspects juridiques de la transaction afin de garantir et sécuriser sa vente,
- Rédiger le contrat de vente en immobilier,
- Bien appliquer les règles sur l'obligation de conseil, la communication, la déontologie, la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement;

La formation comprend les 4 heures obligatoires pour l'obtention de la carte professionnelle.

Les + de la formation

- Formation action adaptée aux besoins des agences immobilières
- Formation dispensée par des consultant(es) juristes de formation, possédant au moins 10 ans d'expériences dans l'immobilier





TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

Contenu de la formation

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte professionnelle. Cette formation adossée à la certification "Commercialisation, vente et locations de biens immobiliers" permet de mobiliser le CPF (nous consulter). Nous consulter pour la date de passage de la certification.

1. Generalites

- La mise en œuvre
- Les différents produits immobiliers (rappels) :
 - Biens, habitations, entreprises, placements et leur spécificités
- L'estimation de la valeur vénale :
 - Les 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise
- La transaction
- La sauvegarde des honoraires
- La réforme des annonces
- L'analyse du marché, réaliser sa veille
- Les différentes approches
- Le marché immobilier et son environnement
- Les intervenants
- La typologie des ventes
- Les sources documentaires
- L'analyse patrimoniale
- Evaluation des coûts d'acquisition
- Analyser la capacité de remboursement d'un acheteur
- La communication
- Règles de bases, les réseaux sociaux
- L'impact de la loi ALUR

2. La déontologie

- Respect et conseil
- Le devoir d'informations et de conseils
- Les responsabilités du détenteur de la carte

3. Les aspects juridiques de la transaction

- La loi Hoguet, l'agent immobilier et sa responsabilité, les contrats et conditions de validité, l'offre d'achat, les mandats, les promesses, la VEFA (Vente et Etat Futur d'Achèvement)
- Les diagnostics obligatoires (rappels)
- Mise à jour des lois A.L.U.R., Hanion, Macron et Hoguet
- Optimiser le mandat de ventes :
 - Les situations particulières du mandat
 - Les clauses à privilégier dans les compromis de ventes
 - Mises en situation sur des cas pratiques complexes

4. Les aspects juridiques de la VEFA





TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

Contenu de la formation

5. L'urbanisme et transaction

- Déclaration de travaux
- Permis de construire
- Servitudes

6. La défiscalisation sur le propriétaire occupant

- Optimiser l'investissement immobilier
- Les règles fiscales et défiscalisations

7. Finaliser et garantir sa vente

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession. L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation. A chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation de 42 heures de formation.





TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Étude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique.

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine juridique spécialiste immobilier

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis

