



TRANSACTION IMMOBILIÈRE OPTIMISER VOS PRATIQUES

A partir de 780€ nets de taxes.

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 d...

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

- Maîtriser les aspects juridiques de la transaction afin de garantir et sécuriser sa vente
- Se mettre en conformité avec l'obligation de conseil, de communication et de déontologie
- Maîtriser la législation relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme
- Renseigner sur la fiscalité immobilière
- 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 immobilières
- Formateur consultant expérimenté, juriste de formation
- Tour d'horizon des différents types de transaction





TRANSACTION IMMOBILIÈRE OPTIMISER VOS PRATIQUES

Contenu de la formation

Cette formation relevant de la loi ALUR permet de répondre à vos obligations professionnelles en matière de formation obligatoire (42 h tous les 3 ans).

1. GENERALITES

- La mise en œuvre :
 - Les différents produits immobiliers (Biens d'habitation, d'entreprises, placements et leurs spécificités)
 - L'estimation de la valeur vénale (les 5 méthodes d'évaluation, la limite entre estimation et expertise)
- Transaction :
 - La typologie des ventes
 - La sauvegarde des honoraires

2. LA COMMUNICATION

- Règles de bases, les réseaux sociaux
- L'impact de la loi ALUR

3. LA DEONTOLOGIE

- Respect et conseil
- Le devoir d'informations et de conseils
- Les responsabilités du détenteur de la carte
- L'obligation de formation continue
- La lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme (TRACFIN)

4. LA NON-DISCRIMINATION AU LOGEMENT

- Focus sur la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Maîtriser la législation en vigueur





TRANSACTION IMMOBILIÈRE OPTIMISER VOS PRATIQUES

Contenu de la formation

5. LES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

- L'affichage des honoraires
- L'information précontractuelle
- La médiation immobilière
- La protection des données personnelles – RGPD
- Impact de la loi Alur dans la rédaction des annonces
- Le mandat

6. LES ENJEUX DU MANDAT ET DU COMPROMIS DE VENTE

- Généralités
- Les obligations des parties
- Les clauses à privilégier dans les compromis de vente
- Mises en situation sur des cas pratiques complexes

7. LES DIAGNOSTICS

- Le Dossier de Diagnostic Technique et ses composantes
- Les informations et diagnostics liés à une transaction en copropriété

8. LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VEFA

- Le contrat de réservation
- Le contrat de 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 OPTIMISER VOS PRATIQUES

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 :

- garantir et sécuriser sa vente dans le respect des règles juridiques
- conseiller, communiquer, réaliser une transaction en respectant la déontologie en vigueur
- maîtriser la législation relative à la non-discrimination au logement

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

