



TRANSACTION IMMOBILIÈRE OPTIMISER VOS PRATIQUES

A partir de 780€ 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 d...

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 4, 5 juin

ROUBAIX

SESSION 1 : 4 et 5 juin

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

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 05/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr





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). Cette formation adossée à la certification "Commercialisation, vente et locations de biens immobiliers" permet de mobiliser le CPF (nous consulter).

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

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





TRANSACTION IMMOBILIÈRE OPTIMISER VOS PRATIQUES

Contenu de la formation

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

- Apport de connaissance
- Pédagogie active favorisant le partage d'expériences
- Étude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

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

- Evaluation formative tout au long de la formation
- QCM
- 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 nécessaire

