

### FORMATION CONTINUE



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

A partir de 1960€ nets de taxes.

100% classe virtuelle  
**Mix Learning**  
100% présentiel

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

**Prérequis :** Posséder, a minima, un an d'expérience dans les métiers « commerciaux » ou être titulaire d'un titre de niveau 5 (ancien niveau III) dans les domaines juridiques, économique ou commercial.

**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 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. Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession
- Adopter une pratique en adéquation avec la réglementation
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme (Focus sur la loi Elan, prendre en compte le plan local d'urbanisme) et de diagnostics
- Renseigner sur la fiscalité immobilière

#### 2. Déontologie et éthique

- En lien avec la loi ALUR :
  - Comprendre le fonctionnement des instances de contrôle et mesurer les risques de sanctions ainsi que les impacts en matière de devoir de conseil
  - Analyser les risques et les dernières réglementations en matière de transaction

#### 3. Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers

- Rédiger une annonce commercialement viable, prendre en compte la réglementation propre aux supports de communication,
- Identifier les enjeux du marketing numérique en immobilier





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

### Contenu de la formation

#### 4. Etablir un plan de financement

- Analyser l'environnement du client afin de lui proposer une solution adaptée à sa situation,
- Evaluer la capacité de financement du client afin de l'accompagner dans le choix de la meilleure offre

#### 5. Rédiger les mandats adaptés au contexte

- Prendre en compte les enjeux commerciaux du mandat,
- Appliquer la réglementation propre aux différents mandats,
- Informer sur les implications du mandat,
- Appréhender la négociation induite par le mandat

#### 6. Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation

- Rédiger un bail d'habitation dans le respect de la réglementation en vigueur
- Préparer le dossier locataire
- Procéder aux vérifications juridiques indispensables
- Sécuriser la relation contractuelle
- Elaborer le contrat et finaliser la signature
- Procéder à la veille juridique post signature

#### 7. Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

- Respecter les modalités contractuelles des différents avant-contrats
- Préparer et rédiger ses contrats dans le cadre juridique





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

### Contenu de la formation

#### 8. Estimer un bien immobilier avec les méthodes reconnues et définir le prix de commercialisation

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.





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

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

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

### 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

- Evaluation formative tout au long de la formation
- QCM
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation
- En option : Passage de la certification immobilière (une évaluation sous la forme de QCM et une évaluation orale avec passage devant un jury)

### Modalités de financements

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

### Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts -spécialistes dans l'immobilier- dans les domaines juridiques et commerciaux

### Modalités et délai d'accès

- Posséder, a minima, un an d'expérience dans les métiers « commerciaux » ou être titulaire d'un titre de niveau 5 (ancien niveau III) dans les domaines juridiques, économique ou commercial.

