



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.

