



FORMATION INTRA

2 jours

# Transaction immobilière et négociation

à partir de 1450 € net de taxe par jour

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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.

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

\*\* sous conditions

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Réalisation d'une étude de cas  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

## 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 D'ACCÈS

Demande de devis

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



**PROGRAMME DE LA FORMATION****Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte professionnelle****Généralités**

- 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

**La déontologie**

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

**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 ALUR, 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

**Les aspects juridiques de la VEFA5 L'urbanisme et transaction**

- Déclaration de travaux
- Permis de construire
- Servitudes

**La défiscalisation sur le propriétaire occupant**

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

**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.

