



FORMATION INTRA

2 jours

Transaction immobilière et négociation

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.

