





## **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

## **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

<sup>\*\*</sup> sous conditions

#### 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.





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.