



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

2 jours

Transaction immobilière : optimiser vos pratiques

à partir de 780 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les aspects juridiques de la transaction afin de garantir et sécuriser sa vente
- Se mettre en conformité avec l'obligation de conseil, de communication et de déontologie
- Maîtriser la législation relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme
- Renseigner sur la fiscalité immobilière
- 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)

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

** 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

Bulletin d'inscription
Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

 N° Vert 0 805 384 384



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation relevant de la loi ALUR permet de répondre à vos obligations professionnelles en matière de formation obligatoire (42 h tous les 3 ans).

1. GENERALITES

- La mise en œuvre :
 - Les différents produits immobiliers (Biens d'habitation, d'entreprises, placements et leurs spécificités)
 - L'estimation de la valeur vénale (les 5 méthodes d'évaluation, la limite entre estimation et expertise)
- Transaction :
 - La typologie des ventes
 - La sauvegarde des honoraires

2. LA COMMUNICATION

- Règles de bases, les réseaux sociaux
- L'impact de la loi ALUR

3. LA DEONTOLOGIE

- Respect et conseil
- Le devoir d'informations et de conseils
- Les responsabilités du détenteur de la carte
- L'obligation de formation continue
- La lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme (TRACFIN)

4. LA NON-DISCRIMINATION AU LOGEMENT

- Focus sur la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement
- Maîtriser la législation en vigueur

5. LES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

- L'affichage des honoraires
- L'information précontractuelle
- La médiation immobilière
- La protection des données personnelles - RGPD
- Impact de la loi Alur dans la rédaction des annonces
- Le mandat

6. LES ENJEUX DU MANDAT ET DU COMPROMIS DE VENTE

- Généralités
- Les obligations des parties
- Les clauses à privilégier dans les compromis de vente
- Mises en situation sur des cas pratiques complexes

7. LES DIAGNOSTICS

- Le Dossier de Diagnostic Technique et ses composantes
- Les informations et diagnostics liés à une transaction en copropriété

8. LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VEFA

- Le contrat de réservation
- Le contrat de 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.

