



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

8 jours

Immobilier : Maîtriser la commercialisation, la vente et la location de biens

à partir de 1960 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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)

PUBLIC VISÉ

Tout public

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

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

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Demande de devis
Admission après réalisation d'un entretien

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



PROGRAMME DE LA FORMATION

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte

- Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- Déontologie et éthique
- Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers
- Etablir un plan de financement
- Rédiger les mandats adaptés au contexte
- Conseiller, préparer un contrat de bail d'habitation
- Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente
- Estimer un bien immobilier avec les méthodes reconnues et définir le prix de commercialisation

