



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

13 jours

S'initier à l'immobilier

à partir de 3185 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

S'initier au métier de l'immobilier afin d'avoir toutes les cartes en mains pour exercer le métier d'agent immobilier ou de mandataire :

- 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

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

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

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

Cette formation adossée à la certification "Commercialisation, vente et locations de biens immobiliers" permet de mobiliser le CPF (nous consulter).

Nous consulter pour la date de passage de la certification.

1. INTÉGRER LES ASPECTS TECHNIQUES ET JURIDIQUES DE LA TRANSACTION

- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession
- Adopter une pratique en adéquation avec la réglementation
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme (Focus sur la loi Elan, prendre en compte le plan local d'urbanisme) et de diagnostics
- Renseigner sur la fiscalité immobilière

2. DÉONTOLOGIE ET ÉTHIQUE

- En lien avec la loi ALUR :
 - Comprendre le fonctionnement des instances de contrôle et mesurer les risques de sanctions ainsi que les impacts en matière de devoir de conseil
 - Analyser les risques et les dernières réglementations en matière de transaction

3. CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ADAPTÉS AUX BIENS IMMOBILIERS

- Rédiger une annonce commercialement viable, prendre en compte la réglementation propre aux supports de communication,
- Identifier les enjeux du marketing numérique en immobilier

4. ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

- Analyser l'environnement du client afin de lui proposer une solution adaptée à sa situation,
- Evaluer la capacité de financement du client afin de l'accompagner dans le choix de la meilleure offre

5. RÉDIGER LES MANDATS ADAPTÉS AU CONTEXTE

- Prendre en compte les enjeux commerciaux du mandat,
- Appliquer la réglementation propre aux différents mandats,
- Informer sur les implications du mandat,
- Appréhender la négociation induite par le mandat

6. CONSEILLER, PRÉPARER UN CONTRAT DE BAIL D'HABITATION

- Rédiger un bail d'habitation dans le respect de la réglementation en vigueur
- Préparer le dossier locataire
- Procéder aux vérifications juridiques indispensables
- Sécuriser la relation contractuelle
- Elaborer le contrat et finaliser la signature
- Procéder à la veille juridique post signature

