

**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
- Avoir toutes les cartes en mains pour exercer le métier d'agent immobilier ou de mandataire

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

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

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

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

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

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

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

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
- Élaborer le contrat et finaliser la signature
- Procéder à la veille juridique post signature

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

- Respecter les modalités contractuelles des différents avant-contrats
- Préparer et rédiger ses contrats dans le cadre juridique

Estimer un bien immobilier avec les méthodes reconnues et définir le prix de commercialisation

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'habilité

