



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

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

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

### 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

### 7. Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

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

### 8. 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

