

Formation

TRANSACTIONS IMMOBILIERES



42 heures



Suivi personnalisé



Accès 7j/7 24h/24



Attestation de fin de formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Connaître les obligations de l'agent immobilier.
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier.
- Connaître les modalités des différents types de mandats.
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs.
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente.
- Tout connaître sur la vente immobilière.
- Apprendre les étapes d'une vente.
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière.
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur.
- Comprendre les obligations liées au lutte contre le blanchiment, et à la protection des données personnelles.



Quiz

Les retours de vos sessions de boitage dépendent de la qualité du document et du contenu.

- Vrai
- Faux

Module07

Bienvenue à la formation

Le négociateur immobilier

Durée : 2'06'18

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mand

COMMENCER

SECTION NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Quiz intermédiaires

Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0 (simulation)

R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATION R1 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°3 (simulation)
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- SIMULATION R2 - 1ère partie (simulation)

- SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
- La découverte acquéreur (simulation)
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients (simulation)
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation
- Quiz intermédiaires

Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile

- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente

- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz intermédiaires

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz intermédiaires

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

Module 13 : DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?

- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Module 14 : Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

SECTION VENTE IMMOBILIERE

Module 1 : Généralités sur les ventes immobilières

- o Définition de la vente immobilière
- o Les contrats préparatoires
- o Le cadre de l'avant contrat
- o La stipulation de conditions
- o La protection du bénéficiaire
- o Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- o La réglementation des versements d'argent
- o Les autres protections du bénéficiaire
- o Avants contrats et procédures collectives
- o La promesse unilatérale de vente
- o L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- o Les indemnités d'immobilisation
- o L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- o L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- o L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- o L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- o La transmission de la promesse
- o La promesse unilatérale d'achat
- o La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée

- o Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- o Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- o Autres spécificités concernant la promesse de vente
- o La fiscalité de la promesse synallagmatique
- o Transmission de la promesse
- o Quiz intermédiaires

Module 2 : Le pacte de référence

- o Nature et contenu du pacte de préférence
- o Les modalités de mise en oeuvre du pacte de préférence
- o Les effets juridiques du pacte de préférence
- o Les clauses caractéristiques des avants-contrats
- o Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- o La vente amiable d'immeuble
- o Les vices du consentement : l'erreur
- o Les vices du consentement : le dol
- o Les vices du consentement : la violence
- o Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- o Quiz intermédiaires

Module 3 : Capacité et pouvoir des parties

- o Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- o Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- o Les interdictions spéciales d'acquiescer
- o L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- o L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- o Les pouvoirs des parties
- o Quiz intermédiaires

Module 4 : Le continu de l'accord des parties

- o L'IMMEUBLE
- o La détermination du prix de vente
- o Le prix lésionnaire
- o Le prix réel et sérieux
- o LA VENTE AFFECTÉE D'UNE CONDITION
- o La vente affectée d'un terme
- o Quiz intermédiaires

Module 5 : Les formalités

- o Les formalités préalables à la vente
- o Le carnet d'information du logement
- o Le dossier de diagnostic technique
- o L'acte authentique
- o Les formalités postérieures à la vente
- o Quiz intermédiaires

Module 6 : Les clauses usuelles

- o Les clauses usuelles
- o Quiz intermédiaires

Module 7 : Les obligations du notaire

- o LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE
- o Quiz intermédiaires

Module 8 : L'obligation du vendeur

- o Le devoir d'information
- o L'obligation de délivrance – partie 1
- o L'obligation de délivrance – partie 2
- o L'obligation de délivrance – partie 3
- o La garantie d'éviction – partie 1
- o La garantie d'éviction – partie 2
- o La garantie des vices cachés – partie 1
- o La garantie des vices cachés – partie 2
- o La garantie des vices cachés – partie 3
- o Les garanties des vices de pollution
- o Quiz intermédiaires

Module 9 : Obligations de l'acheteur

- o La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- o Les autres obligations de l'acheteur
- o Quiz intermédiaires

Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- o Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- o Quiz intermédiaires

Module 11 : La résolution de la vente

- o La résolution de la vente
- o Quiz intermédiaires

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

- o Qu'est-ce que la location-accession ?
- o Conditions de forme de la location-accession
- o Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- o Les garanties des parties au contrat de location-accession
- o Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- o Le transfert de propriété par location-accession
- o Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- o Le Régime fiscal de la location-accession
- o Location-accession, quelles sont les régimes de TVA

- et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?
- o Quiz intermédiaires

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- o Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- o Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- o Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat
- o Quiz intermédiaires

Module 14 : Le bail réel et solidaire

- o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- o Le régime fiscal du bail réel solidaire
- o Quiz intermédiaires

Module 15 : La publicité foncière

- o Principes généraux de la publicité foncière
- o L'effet relatif de la publicité foncière
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- o Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- o Les conflits entre acquéreurs successifs
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 3
- o Quiz intermédiaires

Module 16 : La saisie immobilière

- o La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- o Principales règles de la procédure – Partie 1
- o Principales règles de la procédure – Partie 2
- o La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- o La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- o La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- o Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- o La péremption de l'acte de saisie
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- o L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- o Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur

- autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- o La vente par adjudication – Partie 1
- o La vente par adjudication – Partie 2
- o La vente par adjudication – Partie 3
- o La distribution du prix – Partie 1
- o La distribution du prix – Partie 2
- o Quiz intermédiaires

SECTION DEONTOLOGIE IMMOBILIERE

- o Introduction
- o Présentation du groupe
- o Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- o L'éthique professionnelle
- o Rappel traefin et non-discrimination
- o Rsac, agents co et avis de valeurs
- o Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- o Éthique professionnelle 2ème partie
- o Oubliez le low cost !!!
- o Respect des lois et règlements
- o La compétence

- o Conclusion
- o Quiz intermédiaires

SECTION NON-DISCRIMINATION EN IMMOBILIER

- o Introduction
- o Petites histoires d'introduction vécues
- o Rappel légal précis
- o Comment peut réagir un locataire ?
- o Comment réagir face à la discrimination dans la transaction Immo ?
- o Comment réagir face à la discrimination dans la location Immo ?
- o D'une caricature à la vraie discrimination
- o Discrimination immobilière
- o Discrimination homophobe
- o Dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- o Scènes choquantes pour faire réagir les non-convaincus
- o Quiz intermédiaires

MODALITES DE DEROULEMENT

Public

La formation s'adresse principalement aux professionnels de l'immobilier, aux agents immobiliers, aux gestionnaires de biens, aux courtiers immobiliers, aux employés d'agences immobilières, ainsi qu'à toute personne souhaitant acquérir des compétences dans le domaine de la transaction immobilière.

Pré-requis technique

Pour réaliser la formation, le stagiaire doit être initié à l'utilisation d'un ordinateur et disposer :

- ✓ D'un Navigateur web : Internet Explorer, Chrome, Firefox, Safari
- ✓ D'un Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone
- ✓ D'une Connexion internet
- ✓ D'une Webcam pour les séances visio

Inscription

Inscription à la demande. Une grille des besoins sera complétée lors d'un échange téléphonique ou visio pour vérifier que la formation correspond à votre demande en amont de votre inscription. Les pré requis techniques seront à valider ensemble également à ce moment-là.

Délai d'accès à la formation

A compter de la validation du devis, le délai d'accès moyen est de 15 jours.

Programme

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

Accessibilité

En cas de situation de handicap, une étude de faisabilité pour proposer une formation adaptée sera effectuée. Conformément à la réglementation (loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées/ Articles D 5211-1 et suivants du code du travail), nous proposons des adaptations (durée, rythme, méthode, support, pédagogique, etc.) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant l'organisme de la formation pourra mobiliser des compétences externes pour la recherche de solution permettant de l'accès aux formations.

Durée estimée de formation

42 heures – Accès de 6 mois à la plateforme LMS.

Attestation de fin de formation

Attestation de fin de formation délivrée à l'issue de la formation.

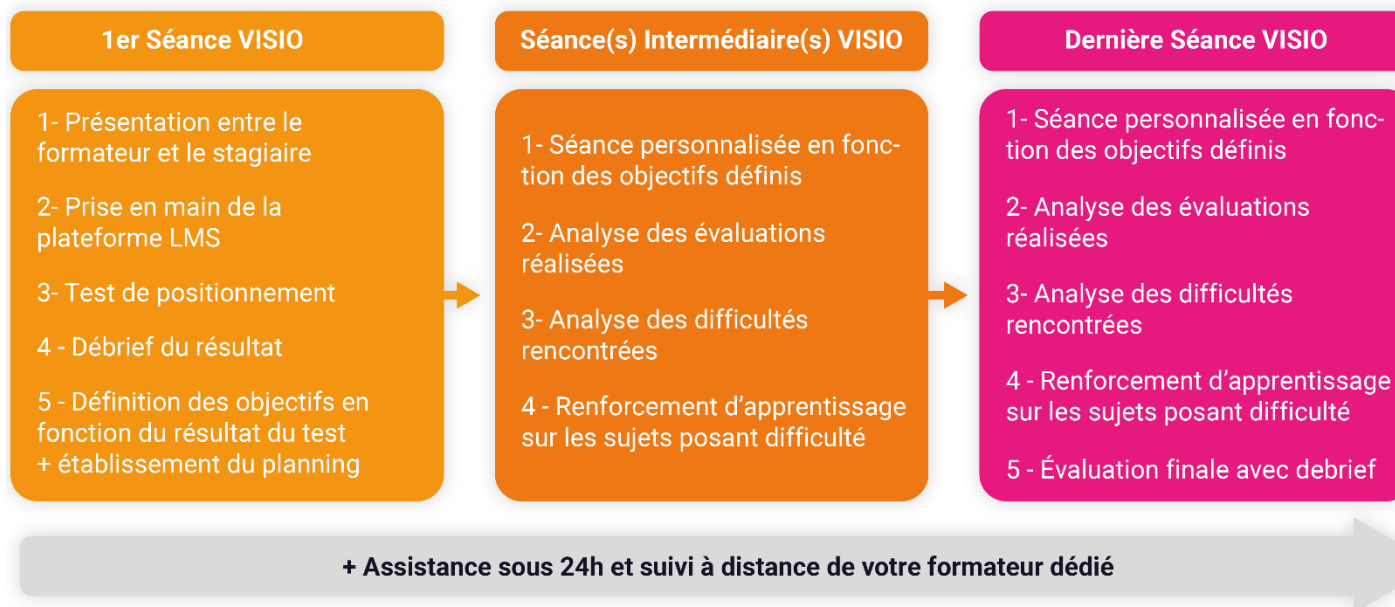
Tarif Particuliers

990 € nets de TVA

Financements

Formation éligible au financement Pôle Emploi, OPCO, Agefiph, financement personnel ou entreprise. Nous consulter pour plus de renseignements.

Accès aux modules de formation avec la plateforme LMS 24/24 7j/7



Modalités d'organisation de la formation

Formation Distancielle synchrone et asynchrone :

Partie Distancielle synchrone (2 heures) :

Accompagnement personnalisé par un formateur en visio sous forme de RDV.

Partie Distancielle asynchrone (Durée estimée : 40 heures) :

32 modules sur notre plateforme LMS accès 24h/24, 7j/7 – Elearning

Quiz tout au long des modules de formation

Assistance de votre formateur dédié sous 24h ouvrées maximum et suivi pédagogique.

Modalités d'assistance du stagiaire lors des séquences de formation à distance

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : Evolutis Académie met à votre disposition un formateur dédié dument compétant et certifié et/ou diplômé tout au long de votre formation.

2/ les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné via la plateforme e-learning de Evolutis Académie, par e-mail, par téléphone sur lesquels le stagiaire peut échanger en direct avec son formateur dédié, les autres stagiaires éventuels ou l'équipe pédagogique. Le formateur réalise 3 séances visio à minima : le nombre de séances et leur durée sont définis conjointement avec le stagiaire.

Le stagiaire peut contacter Evolutis Académie par téléphone (05 58 89 81 37), du lundi au vendredi de 9 heures à 17 heures ou à l'adresse contact@evolutis-academie.fr pour toute assistance d'ordre technique ou pédagogique.

3/ les délais dans lesquels les personnes en charge du suivi du stagiaire sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate. Une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de 24 heures ouvrables après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : contact@evolutis-academie.fr

Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de Evolutis Académie.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés et en vidéo et des PDF téléchargeables.
2. Les exercices d'évaluation : Test de positionnement en ligne à l'entrée de la formation et évaluation à la fin de la formation, et auto-évaluation avec des Qcm tout au long.
3. Un formateur certifié et/ou diplômé est dédié à chaque stagiaire pour réaliser le suivi pédagogique et l'assistance au stagiaire.

Le(s) formateur(s) utilisera(ont) tous les moyens distanciels informatiques afin de permettre aux stagiaires de suivre pas à pas le déroulement pédagogique de l'action de formation, et d'effectuer les exercices de mise en application proposés.

Evaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Une évaluation de niveau est réalisée au début de la formation avec analyse du résultat de la part du formateur dédié. Des auto-évaluations sous format QCM sont à réaliser tout au long de la formation. Ils sont analysés avec le formateur lors des séances visio. Une évaluation finale est réalisée à la fin de la formation avec analyse des résultats de la part du formateur

Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action. Le LMS permet le relevé de connexion du stagiaire concernant la formation suivie.

Coordonnées de l'organisme de formation

EVOLUTIS ACADEMIE (Sarl ALLIANCE EVOLUTION)
167 avenue Saint Vincent de Paul – 40100 Dax
Tel : 05 58 89 81 37
Mail : contact@evolutis-academie.fr
Site internet : www.evolutis-academie.fr