



# Assistant immobilier – Transaction et location

Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier.

Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier.

Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat.

Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, viager ...)

**DURÉE : 55 heures d'E-learning**

**PRÉREQUIS : Savoir utiliser un ordinateur**

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.**

**METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.**

## Partie 1 : la vente immobilière

Module 1 : généralités sur la vente immobilière

Module 2 : le pacte de préférence

Module 3 : capacité et pouvoir des parties

Module 4 : le contenu de l'accord des parties

Module 5 : les formalités

Module 6 : les clauses usuelles

Module 7 : les obligations du notaire

Module 8 : l'obligation du vendeur

Module 9 : obligations de l'acheteur

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

Module 11 : la résolution de la vente

Module 12 : la location-accession à la propriété immobilière

Module 13 : la vente avec faculté de rachat

Module 14 : le bail réel et solidaire

Module 15 : la publicité foncière

Module 16 : la saisie immobilière

## Partie 2 : le négociateur immobilier

Module 2.1 : L'agent immobilier

Module 2.2 : La prospection immobilière

Module 2.3 : Les rendez-vous vendeur

RO

Module 2.4 : Commercialisation du bien

Module 2.5 : Le mandat

Module 2.6 : Que comporte le mandat exclusif ?

Module 2.7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat  
Module 2.8 : Les documents d'information précontractuelle  
Module 2.9 : L'offre d'achat et le compromis de vente  
Module 2.10 : La promesse de vente  
Module 2.11 : Compromis de vente de biens en copropriété  
Module 2.12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (Destinée à aider vos acquéreurs)  
Module 2.13 : DIVERS THÈMES  
Module 2.14 : Cas pratiques

### **Partie 3 : Viager**

3

Module 3.1 : Viager et gestion de patrimoine  
Module 3.2 : La vente immobilière et viager  
Module 3.3 : Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?  
Module 3.4 : Vie du contrat, droit de la rente  
Module 3.5 : La fin du contrat et modalités pratiques

### **Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)**

4

Module 4.1 : Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?  
Module 4.2 : Les différents actes de la VEFA ?  
Module 4.3 : La vente d'immeubles à rénover  
Module 4.4 : La livraison  
Module 4.5 : Garantie  
Module 4.6 : Autre module

### **Partie 5 : Urbanisme**

5

Module 5.1 : L'acquisition du terrain  
Module 5.2 : Organiser votre prospection digitale immobilière  
Module 5.3 : Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction  
Module 5.4 : L'adaptation du terrain au projet de construction