Assistant immobilier – Bloc 1 - 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 : 23 heures de Live Learning + 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.

1

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

2

Partie 2 : le négociateur immobilier

Module 2.1 : L'agent immobilier
Module 2.2 : La prospection immobilière
Module 2.3 : Les rendez-vous vendeur
R0
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

3

Partie 3 : Viager

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

4

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

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

5

Partie 5 : Urbanisme

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