

Transactions immobilières (Loi ALUR et Renouvellement de carte professionnelle T)



Objectif :

- 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 rdv 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 à la lutte contre le blanchiment, et à la protection des données personnelles

DURÉE : 42 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 Neone ou possibilité de Visio.

SECTION NEGOCIATEUR IMMOBILIER

L'agent immobilier

La prospection immobilière

Les rendez-vous vendeur

Commercialisation du bien

Le mandat

Que comporte le mandat exclusif ?

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

Les documents d'informations précontractuelle

L'offre d'achat et le compromis de vente

La promesse de vente

Compromis de vente de biens en copropriété

Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ?

Divers thèmes

Cas pratique

SECTION VENTE IMMOBILIERE

2

Généralités sur les ventes immobilières
Le pacte de référence
Capacité et pouvoir des parties
Le continu de l'accord des parties
Les formalités
Les clauses usuelles
Les obligations du notaire
L'obligation du vendeur
Obligations de l'acheteur
Transfert de propriété, des risques et de la jouissance
La résolution de la vente
La location accession a la propriété immobilière
La vente avec faculté de rachat
Le bail réel et solidaire
La publicité foncière
La saisie immobilière

SECTION DEONTOLOGIE IMMOBILIERE

3

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

SECTION NON-DISCRIMINATION EN IMMOBILIER

4

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