

Agent immobilier sur le terrain

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EVOLUTION5

Jean-Denis Coindre

06.29.78.66.25

contact@evolution5.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucune

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

• Connaître l'Histoire de l'immobilier depuis l'après-guerre • Connaître les règles d'urbanisme aujourd'hui • Obtenir les bases de la Relation client et marketing immobilier • Savoir se fixer des objectifs, respecter les étapes, assurer une bonne stratégie de vente • Connaître la déontologie professionnelle et obligations contractuelles • Avoir une bonne connaissance des lois qui encadrent la profession • Savoir estimer un bien immobilier • Connaître les éléments à prendre en compte • Avoir la vision globale sur le cycle de vente en immobilier : de l'offre acceptée à la remise des clés • Savoir accompagner sereinement un propriétaire jusqu'à la signature • Connaître les règles fiscales qui sont à prendre en compte • Avoir les connaissances du secteur de l'immobilier d'hier et d'aujourd'hui

Contenu et modalités d'organisation

INFORMATIONS ANNEXES : Coûts de la formation : 3000€ TTC (25€ TTC/heure) PROGRAMME : 1. Relation client et marketing immobilier Comment réussir une bonne découverte prospect ? Se fixer des objectifs, respecter les étapes, assurer une bonne stratégie de vente ! - L'accueil - La découverte - Le conseil - L'accompagnement - Le suivi et la relance - La fidélisation et la recommandation Le marketing immobilier - Définition du marketing immobilier - Analyser les besoins - Définir les objectifs - Autant de cibles que de stratégies - Evaluer les performances 2. Déontologie professionnelle et obligations contractuelles Avoir une bonne connaissance des lois qui encadrent la profession - La loi Hoguet et les professionnels de l'immobilier - La loi ALUR et le code de déontologie professionnelle - Les cartes professionnelles et d'habilitation - L'obligation de formation continue - La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (TRACFIN) Les obligations contractuelles - L'affichage des honoraires - L'information précontractuelle - La médiation immobilière - La protection des données personnelles 3. L'estimation d'un bien immobilier Comment faire une estimation juste ? Quels sont les éléments à prendre en compte ? - Définition - Méthodes - La méthode par comparaison - Les moyens - La valeur vénale - Des outils d'estimations - Conseils pratiques Les diagnostics - Le dossier de diagnostics techniques DDT et ses composantes - Les informations et diagnostics liés à une transaction en copropriété 4. Le cycle de vente en immobilier : de l'offre acceptée à la remise des clés Comment accompagner sereinement un propriétaire jusqu'à la signature ? Quelles sont les règles fiscales qui sont à prendre en compte ? - Le compromis et la promesse de vente - Le compromis et son contenu - L'acte de vente - Les différents acteurs - Le suivi de A à Z - Conseils pratiques La fiscalité des propriétaires occupants - La fiscalité liée à l'acquisition d'un bien - La taxe foncière sur les propriétés bâties - La taxe d'habitation - Les différents dispositifs de défiscalisation - Les plus-values - L'impôt sur la fortune immobilière 5. Connaissance du secteur de l'immobilier d'hier et

...

Durées de la formation *120h en FOAD

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00213236	du 01/01/2020 au 31/12/2023	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	
00232199	du 01/01/2021 au 31/12/2021	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	
00257952	du 01/01/2022 au 31/12/2022	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	
00426664	du 15/01/2022 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		Non éligible	