

## 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(vè) 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 la loi Hoguet • Connaître les différentes formes juridiques de l'agence immobilière. • Connaître le statut de la création de société et autorisation • Avoir les bases du négociateur immobilier • Connaître la réglementation autour des différents mandats. • Connaître les principales caractéristiques d'une SCI • Obtenir un panorama du RGPD. • Connaître le droit de préemption. • Connaître la définition de la valeur vénale, valeur à neuf, valeur hypothécaire, ... • Savoir estimer un bien immobilier • Connaître les différents supports en promotion • Savoir établir un plan de financement • Connaître les différentes autorisations avant travaux • Connaître les caractéristiques du permis de construire • Connaître la responsabilité civile professionnelle. • Connaître les caractéristiques du : Propriétaire occupant, non occupant, copropriétaire non occupant. • Obtenir un aperçu sur : la Communication, publicité et annonces immobilières • Concevoir des annonces • Connaître les bases du Marketing immobilier • Connaître les obligations contractuelles • Connaître les avant-contrats. • Connaître l'offre d'achat et ses conséquences. • La rédaction de l'acte de promesse unilatérale ou la rédaction du compromis. (Les pièces incontournables de l'art 54 de la loi Alur, ...) • Connaître les règles de bases pour la perception des fonds. • Connaître l'engagement de l'acquéreur et du vendeur • Connaître la Vente Vefa • Connaître les avantages et contraintes du Marchand de Biens • Connaître la procédure de vente aux enchères • Connaître le détail des frais notariés. • Connaître les obligations de l'agent Immobilier (code de déontologie)

## Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • La loi Hoguet • Les différentes formes juridiques de l'agence immobilière. Jour 2 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Statut de la création de société et autorisation • Négociateur immobilier Jour 3 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • La réglementation autour des différents mandats. • La SCI Jour 4 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • La RGPD. • Le droit de préemption. Jour 5 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Définition de la valeur vénale, valeur à neuf, valeur hypothécaire, ... • Estimation d'un bien immobilier Jour 6 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Les différents supports en promotion • Etablir un plan de financement Jour 7 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Les autorisations avant travaux • Permis de construire Jour 8 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • La responsabilité civile professionnelle. • Propriétaire occupant, non occupant, copropriétaire non occupant. Jour 9 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Communication, publicité et annonces immobilières • Conception d'annonces Jour 10 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Marketing immobilier • Les obligations contractuelles Jour 11 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Les avant-contrats. • L'offre d'achat et ses conséquences. Jour 12 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • La rédaction de l'acte de promesse unilatérale ou la rédaction du compromis. (Les pièces incontournables de l'art 54 de la loi Alur, ...) • Les règles de bases pour la perception des fonds. Jour 13 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • L'engagement de l'acquéreur et du vendeur • Vente Vefa Jour 14 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Marchand de Biens • Procédure de vente aux enchères Jour 15 : (2h de visio + 2h de pratique en autonomie) • Le détail des frais notariés. • Les obligations de l'agent IMMO (code de déontologie)

Durées de la formation \*30h en FOAD

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

## Validation(s) Visée(s)

Chargé de gestion commerciale - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT  
(Niveau 6 européen)



Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00323347	du 01/01/2022 au 31/12/2025	(33)	EVOLUTION5		MON COMPTE FORMATION	FPC
00426753	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(33)	EVOLUTION5		MON COMPTE FORMATION	FPC