

Pack Transaction immobilière (Loi ALUR et Renouvellement de CARTE professionnelle T)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

BORDEAUX CONCILIUM
MARYLISE HOFFMANN
07.71.12.08.66
contact@bordeauxconcilium.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

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 r.d.v 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 au lutte contre le blanchiment, et à la protection des données personnelles.

Contenu et modalités d'organisation

SECTION NEGOCIATEUR IMMOBILIER Module 1 : L'agent immobilier • L'agent immobilier • Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? Module 2 : La prospection immobilière • La prospection active • La prospection passive • Comment faire une bonne prospection ? Module 3 : Les rendez-vous vendeur R0 R1 R2 Module 4 : Commercialisation du bien • Signature du mandat et assurer le suivi de la vente • La découverte acquéreur • Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation) • La découverte acquéreur (simulation) • Comment réaliser une annonce de qualité • Comment réaliser une visite • La visite avec les clients (simulation) • Comment négocier une offre d'achat • R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation Module 5 : Le mandat • Qu'est-ce qu'un mandat ? • Le mandat • Le mandat exclusif • Le mandat simple • Le mandat semi exclusif • Les avenants au mandat de vente • Les causes qui entraînent la nullité du mandat Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ? • La désignation du vendeur • La désignation du mandataire et la désignation du bien • État d'occupation du bien • Prix de vente et honoraires du mandataire • La validité du mandat et les conditions générales du mandat • Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser • Reddition de comptes et élection de domicile • Pourquoi privilégier le mandat exclusif • Argumentaire pour défendre l'exclusivité Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat Module 8 : Les documents d'information précontractuelle Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente Module 10 : La promesse de vente • Les parties au contrat et l'information préalable des parties Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs) Module 13 : DIVERS THÈMES Module 14 : Cas pratiques SECTION VENTE IMMOBILIERE Module 1 : Généralités sur les ventes immobilières Module 2 : Le pacte de référence Module 3 : Capacité et pouvoir des parties Module 4 : Le continu de l'accord des parties Module 5 : Les formalités Module

...
Commentaires sur la durée hedmomadaire
Parcours de formation personnalisable ?

Possibilité de formateur dédié
Oui

Possibilité de cours pour groupe
Type de parcours
Individualisé

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 |
|-----------------|--------------------------------|---------------|------------------------|------------------|-----------------|-----------|
| 00478738 | du 01/03/2024 au 31/12/2025 | Bordeaux (33) | BORDEAUX CONCILIUM | | Non éligible | FPC |