

## ▶▶▶ Le négociateur immobilier du débutant à l'expert

### Objectifs pédagogiques

Avec cette formation **le négociateur immobilier du débutant à l'expert** de **14 modules** (154 leçons) vous découvrirez les particularités et missions de ce métier, accompagné de simulations elle vous permettra de tester vos compétences et d'étendre vos connaissances.

### Public

Toute personne souhaitant acquérir des compétences relatives à la formation « Négociateur immobilier »

### Temps moyen de formation

18 heures 30

### Evaluation de l'action

Evaluation de positionnement  
Evaluation au cours de la formation  
Evaluation post formation

### Suivi de l'action

Certificat d'acquis de formation  
Attestation de formation  
Attestation de compétences  
Attestation de parcours  
Résultat des évaluations  
Certificat de réalisation

### Niveau de granularisation

- Quiz interactif
- 14 modules (154 leçons interactives)

### Pré requis technique

- Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
- Système d'exploitation : WINDOWS

### Technologie

- Vidéo
- Norme SCORM

### Accessibilité

Pour toute demande d'aménagement ou de compensation, merci de contacter notre référent handicap Madame GRAFFAGNINO Cloé (cloe@711academy.fr)

**Tarif : 1 190€**



## ►►► *Détail formation : Le négociateur immobilier du débutant à l'expert*

### L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

### La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?

### Les rendez-vous vendeur

#### R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- Simulation R0

#### R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- Simulation R1 - 1ère partie
- Simulation R1 - Variante n°1
- Simulation R1 - Variante n°2
- Simulation R1 - Variante n°3
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

#### R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- Simulation R2 - 1ère partie
- Simulation R2 - Variante n°1
- Simulation R2 - Variante n°2
- Simulation R2 - Variante n°3
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2

### 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

### 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

### 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

### Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives

## Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficié
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté

## Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence

## L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente

## La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes

## Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion

## Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?

## DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

## Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable