

Transaction immobilière

Objectifs pédagogiques

Avec ce pack complet de formations **Transaction immobilière** de **30 modules** (304 leçons) vous découvrirez tous les aspects des métiers de l'immobilier à travers 4 thèmes : le négociateur immobilier, la vente immobilière, la déontologie immobilière et la non-discrimination en immobilier.

Public

Toute personne souhaitant acquérir des compétences relatives à la formation « Transactions immobilières »

Temps moyen de formation

42 heures

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
- 30 modules (304 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 : XXXX €



Bienvenue à la formation
Pack 42H en immobilier
La vente immobilière
Module 1 : Généralités sur la vente immobilière
Durée : 2h46
COMMENCER



BON À SAVOIR..



COURS VENTE IMMOBILIÈRE
E-LEARNING
VENTE IMMOBILIÈRE
Formation



Quiz

Que signifie un contrat synallagmatique ?

- Un contrat qui n'implique qu'un transfert monétaire.
- Un contrat qui n'implique qu'un transfert de propriété.
- Un contrat qui implique un transfert monétaire et de propriété.

►►► *Détail formation : Transaction immobilière*

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 – superficie
- 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

Vente immobilière

GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La réglementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse

LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

- Nature et contenu du pacte de préférence
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
- Les effets juridiques du pacte de préférence
- Les clauses caractéristiques des avants-contrats
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- La vente amiable d'immeuble
- Les vices du consentement : l'erreur Les vices du consentement : le dol
- Les vices du consentement : la violence
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement

CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- Les interdictions spéciales d'acquérir

- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- Les pouvoirs des parties

LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

- L'immeuble
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme

LES FORMALITÉS

- Les formalités préalables à la vente
- Le carnet d'information du logement
- Le dossier de diagnostic technique
- L'acte authentique
- Les formalités postérieures à la vente

LES CLAUSES USUELLES

- Les clauses usuelles

LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

- Les obligations du notaire

L'OBLIGATION DU VENDEUR

- Le devoir d'information
- L'obligation de délivrance – partie 1
- L'obligation de délivrance – partie 2
- L'obligation de délivrance – partie 3
- La garantie d'éviction – partie 1
- La garantie d'éviction – partie 2
- La garantie des vices cachés – partie 1
- La garantie des vices cachés – partie 2
- La garantie des vices cachés – partie 3
- Les garanties des vices de pollution

Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- Les autres obligations de l'acheteur

Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance

La résolution de la vente

- La résolution de la vente

La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ?
- Conditions de forme de la location-accession
- Droits et obligation des parties au contrat de location -accession
- Les garanties des parties au contrat de location -accession
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- Le transfert de propriété par location-accession
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- Le Régime fiscal de la location-accession
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?

La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat

Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- Le régime fiscal du bail réel solidaire

La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière
- L'effet relatif de la publicité foncière
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- Les conflits entre acquéreurs successifs
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3

La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- Principales règles de la procédure – Partie 1
- Principales règles de la procédure – Partie 2
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie

- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- La péremption de l'acte de saisie
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- Les cas de vente amiable de l'immeuble Saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- La vente par adjudication – Partie 1
- La vente par adjudication – Partie 2
- La vente par adjudication – Partie 3
- La distribution du prix – Partie 1
- La distribution du prix – Partie 2

La déontologie immobilière

- Introduction
- Présentation du groupe
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel TRACFIN et non-discrimination
- Rsac, 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

La non-discrimination en immobilier

- Introduction
- 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 choquante pour faire réagir les non-convaincus