

Formation Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

Durée : 18h25



Module 1 : L'agent immobilier

• L'agent immobilier	7'28
• Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?	10'27
• Quiz intermédiaires	10'00
TOTAL :	27'55

Module 2 : La prospection immobilière

• La prospection active	14'56
• La prospection passive	6'02
• Comment faire une bonne prospection ?	3'13
• Quiz intermédiaires	15'00
TOTAL :	39'11

Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0

• Introduction	1'46
• Qu'est-ce que le R0 ?	1'07
• Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique	1'32
• L'appel téléphonique du R0	4'34
• SIMULATION R0	6'40

R1

• Le R1 et son objectif	1'14
• La préparation du R1	2'03
• Présentation et installation chez le vendeur	2'59
• La visite du bien et la ligne empathique	3'25
• Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date	3'27
• SIMULATION R1 - 1ère partie	10'24
• SIMULATION R1 - Variante n°1	6'35
• SIMULATION R1 - Variante n°2	3'06
• SIMULATION R1 - Variante n°3	5'32
• Récapitulatif des étapes et conclusion du R1	2'32

R2

• Qu'est-ce que c'est et objectifs ?	2'05
• Présentation du CR estimation et rappel des prestations	2'23
• Les forces et les faiblesses	1'51
• Les outils d'estimation	4'17
• Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation	2'34
• La défense du prix de votre estimation	4'07

• SIMULATION R2 - 1ère partie	20'44
• SIMULATION R2 - Variante n°1	5'58
• SIMULATION R2 - Variante n°2	14'55
• SIMULATION R2 - Variante n°3	25'17
• Comment défendre vos honoraires ?	2'20
• Le bon de visite	5'06
• Conclusion R0-R1-R2	1'24
• Quiz intermédiaires	1'10'00
TOTAL :	3'40'57

Module 4 : Commercialisation du bien

• Signature du mandat et assurer le suivi de la vente	7'21
• La découverte acquéreur	3'33
• Visite avec les clients - INTRODUCTION	2'40
• La découverte acquéreur	11'19
• Comment réaliser une annonce de qualité	3'52
• Comment réaliser une visite	8'21
• La visite avec les clients	20'10
• Comment négocier une offre d'achat	5'40
• R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	4'28
• Quiz intermédiaires	30'00
TOTAL :	1'37'24

Module 5 : Le mandat

• Qu'est-ce qu'un mandat ?	10'34
• Le mandat	7'19
• Le mandat exclusif	3'16
• Le mandat simple	2'00
• Le mandat semi exclusif	2'27
• Les avenants au mandat de vente	1'50
• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	3'25
• Quiz intermédiaires	25'00
TOTAL :	40'36

Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

• La désignation du vendeur	5'44
• La désignation du mandataire et la désignation du bien	4'07
• État d'occupation du bien	2'04
• Prix de vente et honoraires du mandataire	6'12
• La validité du mandat et les conditions générales du mandat	6'04
• Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	3'23
• Reddition de comptes et élection de domicile	5'19
• Pourquoi privilégier le mandat exclusif	3'26
• Argumentaire pour défendre l'exclusivité	6'00
• Quiz intermédiaires	40'00
TOTAL :	1'27'19

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Introduction	1'28
• Le règlement de copropriété	1'59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	2'56
• Les relevés de charge	4'40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	2'04
• La fiche synthétique de la copropriété	2'07
• Le diagnostic technique global	1'52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	1'34
• Le diagnostic technique amiante	1'58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	2'08

• Le constat d'exposition aux risques de plomb	1'49
• L'état relatif à l'amiante	2'15
• L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz	1'42
• Le diagnostic de performance énergétique	4'51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	2'44
• Loi Carrez - superficie	2'35
• L'assainissement non collectif	1'54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	2'09
• Quiz intermédiaires	1'10'00
TOTAL :	2'08'00

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

• Document d'information précontractuelle signé en agence	3'19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	2'47
• Quiz intermédiaires	10'00
TOTAL :	16'06

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

• L'offre d'achat	6'43
• La promesse de vente	3'06
• Le compromis de vente	2'02
• Quiz intermédiaires	15'00
TOTAL :	26'51

Module 10 : La promesse de vente

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	2'10
• La déclaration des parties	1'37
• Nature et description des biens	3'44
• Diagnostics techniques	1'29
• La déclaration du vendeur	4'55
• L'état d'occupation	4'47
• Les conditions générales de la vente	5'36
• Les conditions financières de la vente	4'22
• Le financement de l'acquisition	10'20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	3'52
• La réalisation de la vente	8'19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	3'28
• 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	2'34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	3'11
• Le droit de rétractation et mode de notification	4'04
• Annexes	2'16
• Quiz intermédiaires	45'00
TOTAL :	1'51'44

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	2'58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10'02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	8'30
• Information sur la santé financière de la copropriété	2'57
• Conclusion	1'32
• Quiz intermédiaires	20'00
TOTAL :	45'59

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

• Introduction	1'54
----------------	------

• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	2'24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	2'12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	1'53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	1'47
• Les différents types de prêt	3'22
• Les franchises	1'32
• Les différents types de garantie	2'29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	7'10
• Quiz intermédiaires	40'00
TOTAL :	1'04'43

Module 13 : Divers thèmes

• Loi SRU	3'40
• Procuration pour vendre	1'13
• Cession compromis de vente	1'58
• Accord de résolution amiable	2'36
• Convention d'entreposage temporaire	2'59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	2'26
• Le départ tardif du vendeur	1'26
• Financement prorogation	3'33
• L'état daté	2'36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	1'51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	2'07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	2'19
• Comment réduire les frais de notaire ?	1'50
TOTAL :	30'34

Module 14 : Cas pratiques

• Introduction	2'11
• Mandat exclusif - Partie 1	12'37
• Mandat exclusif - Partie 2	14'32
• Mandat simple (appartement)	14'01
• Mandat semi-exclusif (appartement)	15'39
• Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)	3'35
• Offre d'achat	12'18
• Avenant offre d'achat acceptée	4'23
• Compromis de vente - Partie 1	10'56
• Compromis de vente - Partie 2	10'59
• Compromis de vente - Partie 3	10'54
• Compromis de vente - Partie 4	9'15
• Compromis de vente - Partie 5	10'09
• Déclaration de financement personnel	4'22
• Procuration pour vendre	6'22
• Prorogation du compromis de vente	14'22
• Résolution amiable	3'11
TOTAL :	2'39'46
• Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 18'25'23