

Formation Pack loi Alur Immobilier

Durée : 42h



Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

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

Vente immobilière

Module 1 : Généralités sur la vente immobilière

• Définition de la vente immobilière	5'48
• Les contrats préparatoires	6'53
• Le cadre de l'avant contrat	4'57
• La stipulation de conditions	10'33
• La protection du bénéficiaire	7'09
• Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel	8'21
• La réglementation des versements d'argent	3'37
• Les autres protections du bénéficiaire	6'37
• Avants contrats et procédures collectives	1'49
• La promesse unilatérale de vente	13'27
• L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente	12'11
• Les indemnités d'immobilisation	10'18
• L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option	6'06
• L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option	7'57
• L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.	3'30
• L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien	2'07
• La transmission de la promesse	15'35
• La promesse unilatérale d'achat	3'27
• La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée	4'12
• Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente	12'28
• Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente	4'08
• Autres spécificités concernant la promesse de vente	6'24
• La fiscalité de la promesse synallagmatique	3'27
• Transmission de la promesse	5'22
• Quiz intermédiaires	1'15'00
TOTAL :	4'01'23

Module 2 : Le pacte de préférence

• Nature et contenu du pacte de préférence	10'17
• Les modalités de mise en oeuvre du pacte de préférence	6'47
• Les effets juridiques du pacte de préférence	8'39
• Les clauses caractéristiques des avants-contrats	3'29
• Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence	4'58
• La vente amiable d'immeuble	12'27
• Les vices du consentement : l'erreur	13'26
• Les vices du consentement : le dol	4'43
• Les vices du consentement : la violence	6'50
• Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement	8'37
• Quiz intermédiaires	50'00
TOTAL :	2'10'15

Module 3 : Capacité et pouvoir des parties

• Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires	5'35
• Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables	18'25
• Les interdictions spéciales d'acquiescer	5'31
• L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne	6'14
• L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective	3'54
• Les pouvoirs des parties	13'25
• Quiz intermédiaires	25'00
TOTAL :	1'14'10

Module 4 : Le contenu de l'accord des parties

• L'immeuble	6'07
• La détermination du prix de vente	6'20
• Le prix lésionnaire	14'33
• Le prix réel et sérieux	5'00
• La vente affectée d'une condition	16'56
• La vente affectée d'un terme	1'23
• Quiz intermédiaires	35'00
TOTAL :	1'25'19

Module 5 : Les formalités

• Les formalités préalables à la vente	6'12
• Le carnet d'information du logement	1'56
• Le dossier de diagnostic technique	14'20
• L'acte authentique	3'09
• Les formalités postérieures à la vente	4'26
• Quiz intermédiaires	25'00
TOTAL :	55'03

Module 6 : Les clauses usuelles

• Les clauses usuelles	5'16
• Quiz intermédiaires	5'00
TOTAL :	10'16

Module 7 : Les obligations du notaire

• Les obligations du notaire	9'43
• Quiz intermédiaires	5'00
TOTAL :	14'43

Module 8 : L'obligation du vendeur

• Le devoir d'information	4'59
• L'obligation de délivrance – partie 1	13'42
• L'obligation de délivrance – partie 2	2'36
• L'obligation de délivrance – partie 3	4'47
• La garantie d'éviction – partie 1	7'51
• La garantie d'éviction – partie 2	10'25
• La garantie des vices cachés – partie 1	13'41
• La garantie des vices cachés – partie 2	8'08
• La garantie des vices cachés – partie 3	7'03
• Les garanties des vices de pollution	6'24
• Quiz intermédiaires	50'00
TOTAL :	2'19'36

Module 9 : Obligations de l'acheteur

• La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente	11'35
• Les autres obligations de l'acheteur	1'36
• Quiz intermédiaires	10'00
TOTAL :	23'11

Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

• Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance	5'52
• Quiz intermédiaires	5'00
TOTAL :	10'52

Module 11 : La résolution de la vente

• La résolution de la vente	9'10
• Quiz intermédiaires	5'00
TOTAL :	14'10

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

• Qu'est-ce que la location-accession ?	4'03
• Conditions de forme de la location-accession	6'08
• Droits et obligation des parties au contrat de location-accession	9'16
• Les garanties des parties au contrat de location-accession	8'52
• Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession	6'03
• Le transfert de propriété par location-accession	4'05
• Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction	1'55
• Le Régime fiscal de la location-accession	4'28
• Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?	8'37
• Quiz intermédiaires	45'00
TOTAL :	1'38'27

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

• Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?	1'55
• Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat	9'04
• Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat	11'36
• Quiz intermédiaires	15'00
TOTAL :	37'35

Module 14 : Le bail réel et solidaire

• Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1	11'02
• Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2	8'13
• Le régime fiscal du bail réel solidaire	6'42
• Quiz intermédiaires	15'00
TOTAL :	40'57

Module 15 : La publicité foncière

• Principes généraux de la publicité foncière	12'04
• L'effet relatif de la publicité foncière	3'47
• Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1	10'10
• Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2	7'39
• Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3	9'50
• Les domaines d'application de la publicité foncière facultative	7'55
• Les conflits entre acquéreurs successifs	4'08
• Le Régime de la publicité foncière – Partie 1	11'38
• Le Régime de la publicité foncière – Partie 2	8'54
• Le Régime de la publicité foncière – Partie 3	6'15
• Quiz intermédiaires	50'00
TOTAL :	2'12'20

Module 16 : La saisie immobilière

• La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12'10
• Principales règles de la procédure – Partie 1	8'38
• Principales règles de la procédure – Partie 2	6'54
• La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie	11'17
• La publication de l'acte de saisie de l'immeuble	2'58
• La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles	3'45

• Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur	4'14
• La péremption de l'acte de saisie	4'36
• La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9'21
• La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6'48
• L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi	6'34
• 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	6'13
• La vente par adjudication – Partie 1	10'44
• La vente par adjudication – Partie 2	7'17
• La vente par adjudication – Partie 3	10'07
• La distribution du prix – Partie 1	11'33
• La distribution du prix – Partie 2	4'19
• Quiz intermédiaires	1'00'00
TOTAL :	3'04'28

La déontologie immobilière

• Introduction	16'29
• Présentation du groupe	1'58
• Vos compétences dans le sens du code de déontologie	11'58
• L'éthique professionnelle	10'22
• Rappel tracfin et non-discrimination	8'21
• Rsac, agents co et avis de valeurs	10'47
• Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt	22'30
• Éthique professionnelle 2ème partie	10'38
• Oubliez le low cost !!!	5'41
• Respect des lois et règlements	4'43
• La compétence	9'18
• Conclusion	8'19
TOTAL :	2'01'04

La non-discrimination en immobilier

• Introduction	11'37
• Petites histoires d'introduction vécues	14'13
• Rappel légal précis	10'10
• Comment peut réagir un locataire ?	4'01
• Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?	3'56
• Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?	22'17
• D'une caricature à la vraie discrimination	3'59
• Discrimination immobilière	11'54
• Discrimination homophobe	7'43
• Dérive d'actualité contre la communauté asiatique	4'03
• Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu	8'10
TOTAL :	2'02'18

TOTAL : 42 heures