

Le négociateur immobilier en 2021

PRÉSENTATION

Cette formation généraliste et actualisée, intéresse tout professionnel de l'immobilier.

Depuis 2014 avec la loi ALUR et ses multiples décrets à ELAN, une rétrospective des obligations pour être en conformité avec la législation.

Une formation qui permet de lever des coins d'ombre sur la mise en oeuvre des textes de ces dernières années.

Les aspects techniques et commerciaux sont abordés au cours de cette session.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du participant

- Agent immobilier et directeur d'agence
- Administrateur de biens
- Négociateur en immobilier

Prérequis

- Expérience professionnelle de plus d'un an
- Maîtrise des fondements de la législation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Vérifier ses connaissances à l'égard des textes récents
- S'assurer du respect de la législation
- Mettre en place une veille juridique
- Approfondir et respecter le code de déontologie
- Anticiper les futures réformes
- Développer son portefeuille

ORGANISATION

Intervenants

Francis BORD (dirigeant d'ImmoFormation)

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuille de présence
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Attestation ouvrant droit au renouvellement de la carte professionnelle

CONTENU DE LA FORMATION

LA LOI HOGUET VERSUS ALUR

- L'évaluation du bien et les informations indispensables
- Le document précontractuel
- Les règles impératives du mandat
- Le bon de visite (valeur et utilité)
- Les informations concernant l'acquéreur
- Les avant-contrats (points délicats)
- Les plus-values des particuliers (notions)
- L'imposition du patrimoine (IFI et revenus locatifs)
- La Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (notions)

LA LOI "ELAN"

- L'évolution de l'urbanisme
- La transmission du patrimoine

LA PRISE DE MANDAT

- Les caractéristiques d'un bon mandat
- Les arguments
- La concurrence
- Les services offerts

CAS PRATIQUES

QUESTIONS / RÉPONSES