

Pack formations Transaction immobilière

TOTAL : 42 HEURES

Formation obligatoire Renouvellement de CARTE T

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

• Module 1 : L'agent immobilier

• L'agent immobilier	07:28
• 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	06:02
• Comment faire une bonne prospection ?	03:13
• Quiz intermédiaires	15:00
TOTAL :	39:11

• Module 3 : Les rendez-vous vendeur

R0	
• Introduction	01:46
• Qu'est-ce que le R0 ?	01:07
• Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique	01:32

- L'appel téléphonique du R0 04:34
- **SIMULATION R0** 06:40

TOTAL : 15 :39

R1

- Le R1 et son objectif 01:14
- La préparation du R1 02:03
- Présentation et installation chez le vendeur 02:59
- La visite du bien et la ligne empathique 03:25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03:27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** 10:24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** 06:35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** 03:06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** 05:32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02:32

TOTAL : 56 :56

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02:05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02:23
- Les forces et les faiblesses 01:51
- Les outils d'estimation 04:17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02:34
- La défense du prix de votre estimation 04:07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** 20:44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** 05:58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** 14:55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** 25:17
- Comment défendre vos honoraires ? 02:20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01:24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 02:43:01

TOTAL MODULE 3 : 03:55:37

• **Module 4 : Commercialisation du bien**

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07:21
- La découverte acquéreur 03:33
- Visite avec les clients – INTRODUCTION 02:40
- La découverte acquéreur 11:19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03:52

• Comment réaliser une visite	08:21
• La visite avec les clients	20:10
• Comment négocier une offre d'achat	05:40
• R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	04:28
• Quiz intermédiaires	30:00

TOTAL : 01:37:24

• **Module 5 : Le mandat**

• Qu'est-ce qu'un mandat ?	10:34
• Le mandat	07:19
• Le mandat exclusif	03:16
• Le mandat simple	02:00
• Le mandat semi exclusif	02:27
• Les avenants au mandat de vente	01:50
• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	03:25
• Quiz intermédiaires	25:00

TOTAL : 55:51

• **Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?**

• La désignation du vendeur	05:44
• La désignation du mandataire et la désignation du bien	04:07
• État d'occupation du bien	02:04
• Prix de vente et honoraires du mandataire	06:12
• La validité du mandat et les conditions générales du mandat	06:04
• Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	03:23
• Reddition de comptes et élection de domicile	05:19
• Pourquoi privilégier le mandat exclusif	03:26
• Argumentaire pour défendre l'exclusivité	06:00
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:22:19

• **Module 7 :**

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Introduction	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04:40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02:04
• La fiche synthétique de la copropriété	02:07
• Le diagnostic technique global	01:52

• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01:34
• Le diagnostic technique amiante	01:58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz	01:42
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : 01:52:45

• **Module 8 : Les documents d'information précontractuelle**

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 16 :06

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

• L'offre d'achat	06:43
• La promesse de vente	03:06
• Le compromis de vente	02:02
• Quiz intermédiaires	15:00

TOTAL : 26:51

• **Module 10 : La promesse de vente**

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	02:10
• La déclaration des parties	01:37
• Nature et description des biens	03:44
• Diagnostics techniques	01:29
• La déclaration du vendeur	04:55
• L'état d'occupation	04:47
• Les conditions générales de la vente	05:36
• Les conditions financières de la vente	04:22
• Le financement de l'acquisition	10:20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	03:52
• La réalisation de la vente	08:19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	03:28
• 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	02:34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03:11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04:04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00

TOTAL : 01:51:44

• **Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété**

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• 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	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02:12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:04:43

• **Module 13 : DIVERS THÈMES**

• Loi SRU	03:40
• Procuration pour vendre	01:13
• Cession compromis de vente	01:58
• Accord de résolution amiable	02:36
• Convention d'entreposage temporaire	02:59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	02:26
• Le départ tardif du vendeur	01:26

• Financement prorogation	03:33
• L'état daté	02:36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	01:51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	02:07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	02:19
• Comment réduire les frais de notaire ?	01:50

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
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 2:49:46

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	1'00'00
Total :	3'46'23

• **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	35'00
Total :	1'55'15

• **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'acquérir	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	20'00

Total : 1'13'10

• **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 (13)	15'00

Total : 1'05'19

• **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 (9)	15'00

Total : 45'03

• **Module 6 : LES CLAUSES USUELLES**

○ Les clauses usuelles	5'16
○ Quiz intermédiaires (2)	5'00

Total : 10'16

• **Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE**

○ LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE	9'43
○ Quiz intermédiaires (3)	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 (19)	30'00

Total : 1'49'36

- **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 (4)	5'00

Total : 18'11

- **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 (2)	5'00

Total : 10'52

- **Module 11 : La résolution de la vente**

○ La résolution de la vente	9'10
○ Quiz intermédiaires (3)	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 (21)	30'00

Total : 1'23'27

• **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 (6)	10'00

Total : 32'35

• **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 (7)	10'00

Total : 35'57

• **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 (16)	20'00

Total : 1'42'20

• 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 (31)	40'00

Total : 2'47'28

La déontologie immobilière

○ Introduction	16:29
○ Présentation du groupe	01:58
○ 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
○ Quiz intermédiaires (10)	10'00

Total : 2'11'04

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
○ Quiz intermédiaires (8)	10'00

Total : 1'52'18

TOTAL : 42 heures