

DURÉE

6,37500 jours (soit 51 heures)

PRIX

1 530 € par participant

Soit 1 836 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

- Personnes en reconversion professionnelle ayant un intérêt confirmé pour le secteur immobilier

Prerequis : Avoir une expérience significative dans le domaine commercial

PRÉREQUIS

Prerequis : Avoir une expérience significative dans le domaine commercial
Posséder une bonne connexion Internet + Navigateur : Google Chrome, Mozilla Firefox ou Safari à jour

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**

Les objectifs de la formation négociateur immobilier

- Respecter les cadres réglementaires et déontologiques liés à la réalisation de transactions immobilières
- Rechercher des biens, réaliser des estimations, obtenir des mandats, conseiller et accompagner des clients dans des transactions
- Assurer des achats et des ventes de biens, sécuriser des formalisations d'actes en lien avec des transactions immobilières

**PROGRAMME**

Programme de la formation négociateur immobilier

Responsabilité du professionnel immobilier et validité juridique de la vente (1H30)

Réglementation générale sur la protection des données (1H)

Le code de déontologie (2H)

Lutte anti blanchiment et financement du terrorisme (1H)

Démarchage et délais de rétractation (15 min)

Loi Hoguet (15 min)

Capacité d'emprunt (15 min)

Rémunération des professionnels de l'immobilier (15 min)

Contentieux portant sur la qualité d'un bien (30 min)

Les points à vérifier avant la prise d'un mandat (30 min)

Les diagnostics techniques immobiliers (12H)

Les essentiels du mandat de vente (1H)

Avis de valeur (1H)



Vocabulaire de la construction : gros & oeuvre et second-oeuvre (14H00)
VEFA (1H30)
Assurances dommages ouvrages et décennale (2H)
La réglementation des copropriétés (45 min)
Les régimes matrimoniaux (1H30)
Pathologies du bâti (1H)
TVA immobilière (15 min)
Plus-value immobilière (15 min)
Capacité d'emprunt en immobilier (15 min)
Annonces immobilières (1H)
Prospection immobilière (1H)
Lutte contre les discriminations dans l'immobilier (2H)
Anglais technique (2H)
La vente intelligente (1H)
L'avant contrat (15 min)
Évaluations (1H)

**VALIDATION**

Sous réserve d'assiduité en formation et de réussite aux évaluations, le stagiaire recevra :

supérieur à une attestation de fin de formation « NEGOCIATEUR IMMOBILIER »

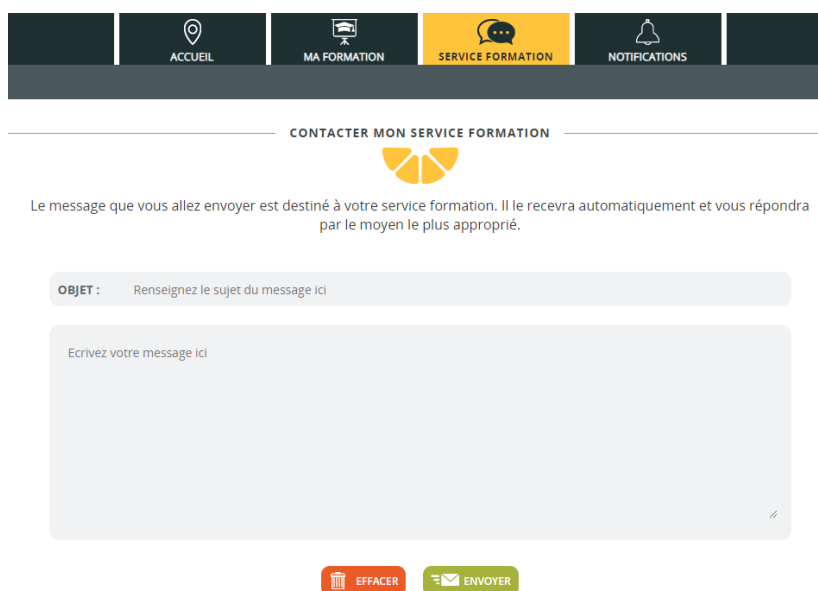
Organisme de formation certifié QUALIOP1



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est réalisée à distance. L'animation pédagogique prend la forme d'une alternance de séquences théoriques et d'évaluations sous formes d'ateliers interactifs : glisser-déposer, texte à trous, QCM, quiz, études de cas pratiques basés sur des situations professionnelles, association de cartes, images interactives (...). La formation est réalisée au moyen d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette disposant d'une bonne connexion Internet. L'accès à la plateforme et au programme est établi pour une durée de 3 mois à compter de votre première connexion.

Vous pouvez à tout moment nous interroger ou poser vos questions sur notre plateforme d'E-learning (voir champ ci-dessous) ou nous adresser un courriel à l'adresse suivante : formation@ofib.fr. Au besoin l'un de nos formateurs pourra vous contacter sur votre lieu de travail du lundi au vendredi (9h00/12h00 -14h00-17h00)



ACCUEIL MA FORMATION SERVICE FORMATION NOTIFICATIONS

CONTACTER MON SERVICE FORMATION

Le message que vous allez envoyer est destiné à votre service formation. Il le recevra automatiquement et vous répondra par le moyen le plus approprié.

OBJET : Renseignez le sujet du message ici

Ecrivez votre message ici

EFFACER ENVOYER

Attention : la question posée devra être en rapport avec la séquence ou le parcours proposé ; toute question relative à un sujet non abordé ou relevant de conseil stratégique ou juridique sera automatiquement rejetée.

Tout au long de la formation e-learning, votre assiduité est contrôlée via des données informatiques (temps de connexion, temps passé par activité, score...). La réussite à la formation e-learning est conditionnée par les deux éléments suivants :

- ✓ Vous devez avoir effectué 100% du parcours
- ✓ Vous devez avoir obtenu un score global minimum de 60% aux évaluations

Sous réserve de réussite aux critères ci-dessus, vous recevrez une attestation de formation indiquant le nombre d'heures de formation réalisées et le score global obtenu aux évaluations.