

E-Learning ALUR : PACK01 Négociation en immobilier (7 heures)

DURÉE

1,00000 jours (soit 7 heures)

PRIX

170 € par participant

Soit 204 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...
- Professionnels du bâtiment et de la construction : architectes, conducteurs de travaux, chefs de chantier, économistes de la construction, artisans, cadres et salairés de la construction, ...
- Diagnostiqueurs immobiliers
- Etc.

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet

Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari

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 Négociation en immobilier :

- Connaître les principes fondamentaux d'exercice des professions immobilières selon la loi HOGUET et discerner les obligations des acteurs
- Connaître les modalités de rémunération des professionnels de l'Immobilier en transaction et location
- Comprendre l'intérêt de la prospection en Immobilier et adopter une méthode efficace
- Connaître les règles sur le démarchage commercial et les délais à appliquer
- Savoir déterminer la classification d'un logement
- Établir l'évaluation d'un bien selon la méthode comparative
- Repérer les points à vérifier avant la prise d'un mandat
- Connaître les caractéristiques du mandat de vente
- Identifier les règles applicables aux annonces immobilières
- Connaître les capacités d'emprunt de l'acquéreur
- Comprendre les mécanismes des prêts immobiliers et identifier les différents types de prêts
- Distinguer la T.V.A applicable pour le neuf, l'ancien et les terrains à bâtir
- Identifier les taxes applicables aux plus-values immobilières
- Connaître les principes des avants-contrats et contrats en immobilier

**PROGRAMME**

Programme de la formation Négociation en immobilier :

Présentation de la formation (6 minutes)

Bienvenue dans votre formation

Comment réussir ma formation ?

TUTORIEL DE NAVIGATION

1. Les conditions d'exercice de l'activité en immobilier selon la loi HOGUET (17 minutes)

VIDEO - Les conditions d'exercice de l'activité

Note synthétique Avants contrats et contrats de vente en immobilier

QCM

2. La rémunération des professionnels de l'immobilier (19 minutes)

VIDEO - Rémunération des professionnels de l'Immobilier

Note synthétique rémunération des professionnels de l'immobilier

Identifier les principes de rémunération du professionnel immobilier

3. La prospection immobilière (44 minutes)

L'intérêt de la prospection immobilière

Quizz

Les méthodes de prospection en Immobilier

Glisser déposer les bonnes pratiques

Vidéo - La prospection digitale

Adapter les bons outils à votre prospection

Guide synthétique prospection immobilière

4. Démarchage et délais de rétractation (18 minutes)

VIDEO - Démarchage et délais de rétractation

Note synthétique - Réglementation sur le démarchage et délai de rétractation

Identifier les conditions pour qualifier une vente hors établissement

Identifier les informations que le professionnel doit délivrer avant conclusion du contrat

5. La classification des logements, c'est quoi ? (14 minutes)

VIDEO - Classification des logements



Note synthétique - Classification des logements

Identifier les pièces

6. Avis de valeur en immobilier (36 minutes)

Avis de valeur en immobilier

Guide l'avis de valeur en immobilier

Quizz Connaissances

Glisser déposer les paramètres à prendre en compte pour établir l'avis de valeur d'un bien

Estimer la valeur d'un bien à l'aide de la méthode comparative

7. Principes fondamentaux de la vente intelligente (20 minutes)

VIDEO - Le principe de la vente intelligente

Note synthétique - la vente intelligente

Analyse de la vente (Regarder le film et cliquer sur le curseur en pied d'atelier pour répondre aux questions)

8. Repérer les points à vérifier avant la prise d'un mandat (19 minutes)

VIDEO - LES POINTS À VÉRIFIER AVANT LA PRISE DE MANDAT

GUIDE - Points à vérifier

Questions/réponses : les points à connaître

9. Le mandat de vente (50 minutes)

La définition du mandat de vente

Savoir quand le professionnel doit faire signer un mandat de vente

Le mandat de vente en détail (texte à trous)

Les différents mandats

Reconnaître les spécificités des différents types de mandat (glisser déposer)

La reconduction et la révocation du mandat de vente (QCM)

Le contenu du mandat de vente

Identifier l'identité du mandataire sur un mandat de vente

Identifier la désignation d'un bien sur un mandat de vente

Identifier la durée du mandat de vente

Identifier les actions du professionnel dans le cadre du mandat de vente



Identifier l'identité des personnes sur un mandat de vente

Les missions du professionnel de l'immobilier dans le cadre du mandat de vente exclusif

Identifier les missions du professionnel dans le cadre d'un mandat de vente

Synthèse

Guide synthétique: les essentiels du mandat de vente

10. Les règles d'annonces immobilières (55 minutes)

VIDEO - LES OBLIGATIONS D'INFORMATIONS GÉNÉRALES

Compléter le texte à trous

VIDEO - LES REGLES APPLICABLES AUX ANNONCES IMMOBILIERES

Les informations obligatoires dans une annonce d'un bien à vendre

Distinguer les informations obligatoires dans une annonce immobilière (vente et location)

VIDEO - L'AFFICHAGE DU BAREME DES HONORAIRES ET LES SANCTIONS

ÉVALUATION : Vrai ou faux ?

Guide - Les règles d'annonces immobilières

11. Les capacités d'emprunt en immobilier (16 minutes)

VIDEO - Les capacités d'emprunt en Immobilier

Note synthétique les capacités d'emprunt en immobilier

Quizz

12. Crédit immobilier (50 minutes)

Vidéo Principes généraux du crédit immobilier

Identifier les prêts concernés par les dispositions légales

Distinguer les types de prêts immobilier et leur taux

Vidéo - Le calcul des intérêts

Calculer le montant des intérêts et le remboursement du capital

Vidéo - Les autres types de prêts

Connaître les termes du crédit immobilier

Vidéo - L'assurance emprunteur

Connaître l'assurance de prêt immobilier

Vidéo - Synthèse crédit immobilier



Guide synthétique - Le crédit immobilier

13. La T.V.A immobilière (15 minutes)

VIDEO - T.V.A Immobilière

Note synthétique T.V.A Immobilière

Comprendre les principes de la TVA immobilière (N°1)

Comprendre les principes de la TVA immobilière (N°2)

Comprendre les principes de la TVA immobilière (N°3)

Comprendre les principes de la TVA immobilière (N°4)

Connaître l'application de la TVA dans le cadre de vente de terrains à bâtir

14. Les plus values immobilières (22 minutes)

VIDEO - Les plus values immobilières

Guide synthétique - Plus values immobilières

Identifier les types de dépenses prises en compte pour le calcul de la plus-value

Connaître les conditions pour qu'il y ait une plus-value immobilière

Connaître les taxes applicables sur les plus-values immobilières

15. Les avants contrats et contrats de vente (22 minutes)

VIDEO - La promesse de vente et le compromis de vente

Note synthétique sur les conditions d'exercice en Immobilier selon la LOI HOGUET

QCM

Questionnaire de satisfaction



VALIDATION

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié **QUALIOP**

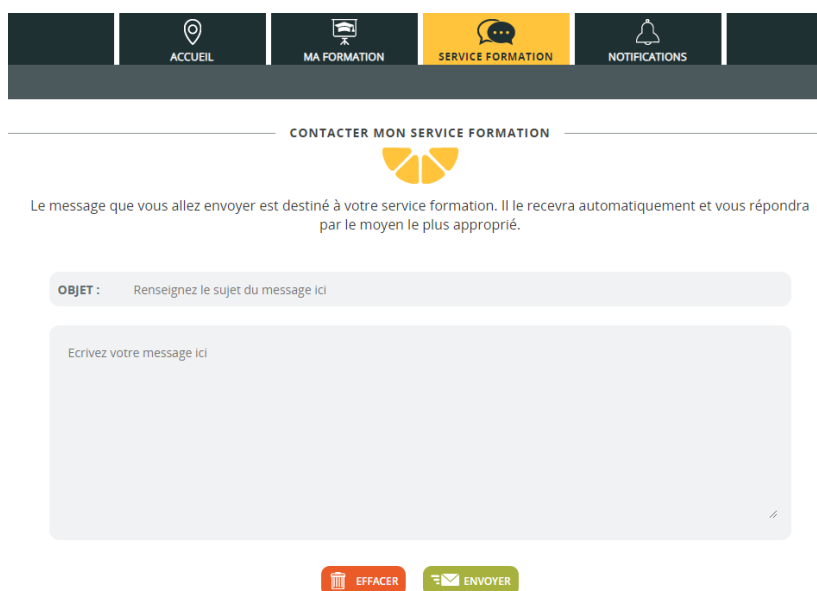




MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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.