

Transaction immobilière et législation

Immobilier

DURÉE

14 heures soit 2 jours

TARIFS

Inter entreprises : 450€ net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires

 CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DU VAR

 Dd
Datadock

Objectifs

Maîtriser les techniques de vente, l'obligation d'évaluation et de conseil, la communication et la **déontologie**. Connaître les **Lois Energie / Climat / Résilience**.

Lutter contre les discriminations à l'accès au logement, appliquer les bonnes pratiques et bien communiquer, connaître la législation.

Programme

Analyse du marché

- Les différentes approches, le marché immobilier et son environnement, les intervenants, les sources documentaires.

Les enjeux des lois climat pour le secteur de l'immobilier.

- Conséquences pour les propriétaires bailleurs, critères de décence d'un bien immobilier. Impact sur la transaction et le marché.

L'analyse patrimoniale

- Mise à jour des pratiques et de la législation, évaluation des coûts d'acquisition, capacité de remboursement, découverte.

Droit

- Mise à jour légale, l'agent immobilier et sa responsabilité, les contrats et conditions de validité, l'offre d'achat, les mandats, les promesses, la VEFA (Vente et Etat Futur d'Achèvement).

Déontologie

- Respect et conseil

Les différents produits immobiliers, l'estimation de la valeur vénale, la démarche client dans la transaction :

- Biens, habitations, entreprises, placements, et leurs spécificités. 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise. La découverte, l'argumentaire et traitement des objections, la sauvegarde des honoraires (selon le niveau de connaissance du public visé).
???????

Stratégie et développement commerciale, le management des forces de vente terrain.

- La gestion d'équipe, le plan d'action commercial, la planification et le suivi de l'activité. La gestion de crise (selon le poste et les responsabilités du public visé).

???????Communication

- Règles de bases, les réseaux sociaux, l'impact de la loi ALUR, le plan d'action de communication.

Rappel sur la non-discrimination à l'accès au logement

- Qu'est-ce que la discrimination ?
- Cadre légal et obligation de non-discrimination dans la politique des agences et réseaux immobiliers.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation