

TRANSACTION

Devenir agent commercial immobilier

5 jours | Présentiel | Réf. ACI-310

Horaires :
9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :
Les dates sont définies avec chaque stagiaire à la demande. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :
Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :
Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :
Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique - questionnaire à choix unique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principaux acteurs de l'immobilier
- Exercer l'activité d'agent commercial immobilier dans le respect de la réglementation
- Évaluer un bien à la vente ou à la location
- Appliquer les fondamentaux de la commercialisation immobilière
- Analyser le marché immobilier
- Mobiliser les fondamentaux juridiques et fiscaux de la transaction



TRANSACTION

Devenir agent commercial immobilier

Programme

Jour 1 :

- 9h - 10h : Introduction
  - Présentation de la formation et des objectifs
  - Présentation des stagiaires et des formateurs

- 10h15 - 12h : La réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier
  - Le statut d'agent commercial immobilier et la réglementation de la profession
  - Les acteurs juridiques des opérations immobilières

- 13h - 13h30 : Le marketing immobilier
  - Les missions et outils du management commercial
  - La communication et le traitement de l'information commerciale

- 13h30 - 15h : Développer son activité
  - La prospection
  - Les différents mandats à obtenir

- 15h15 - 17h : Les éléments préalables à la commercialisation d'un bien
  - Les honoraires applicables
  - Les bons de visite
  - Les diagnostics obligatoires pour vendre ou louer un bien immobilier

Jour 2 :

- 9h - 10h15 : Les prérequis à la mise en location d'un bien
  - La notion de logement décent
  - Le permis de diviser
  - Le permis de louer

- 10h30 - 12h : Louer un bien immobilier
  - Étude du marché locatif
  - Estimation d'un bien à la location
  - Encadrement des loyers (lois ALUR et ELAN)

- 13h - 14h45 : Choisir un locataire
  - Non-discrimination dans l'accès au logement
  - Étude de solvabilité d'un locataire
  - Les garanties du bailleur

- 15h - 16h30 : Établir un bail à usage d'habitation
  - Réglementation générale des baux
  - Les signataires et la date d'effet du bail
  - La forme et le contenu du contrat de bail
  - Les obligations générales du bailleur et du preneur

- 16h30 - 17h : Cas pratique
  - Rédiger un bail à usage d'habitation

Jour 3 :

- 9h - 10h30 : La gestion locative proposée par les professionnels
  - Les missions du gestionnaire immobilier
  - La garantie loyers impayés et dégradations

- 10h45 - 12h : Les comptes de gestion
  - Régularisation annuelle des charges
  - État de gestion annuel
  - Les revenus fonciers et leurs modes d'imposition

- 13h - 15h : Définition de la copropriété
  - Les parties privatives et communes
  - Le rôle et les missions du syndic de copropriété

- 15h15 - 17h : Les missions du syndic de copropriété
  - Le règlement de copropriété
  - L'assemblée générale et son déroulement
  - L'état daté

Jour 4 :

- 9h - 10h30 : Les immeubles proposés à la vente
  - Le marché immobilier
  - Les trois catégories d'immeubles en droit : par nature, par destination, par l'objet auquel ils s'appliquent

- 10h45 - 12h : La vente d'un bien immobilier
  - L'estimation d'un bien immobilier
  - La négociation commerciale
  - Le traitement des objections

- 13h - 15h : Les avant-contrats
- 15h15 - 17h : Le financement immobilier
  - Le taux d'endettement et la capacité d'emprunt
  - Le contrat de prêt
  - Le coût d'une mensualité de remboursement
  - Le remboursement anticipé

Jour 5 :

- 9h - 10h30 : Les sûretés réelles, le droit d'expropriation et de préemption
- 10h45 - 12h : Les éléments fiscaux
  - La vente immobilière et la publicité foncière
  - La plus-value immobilière

- 13h - 15h : Vendre un bien, le proposer à la location puis le gérer
  - Cas pratique : estimer un bien à la vente et procéder à la vente
  - Estimer ce bien à la location et le proposer à la location
  - Gérer ce même bien

- 15h15 - 17h : Évaluation finale sous forme de QCU