

Formation Transaction immobilière et négociation

Immobilier Commercial / Vente

Référence de la formation : **P809**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou
à distance** **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **480 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 3 janvier 2025

Objectifs de la formation

- Mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession
- Maîtriser les techniques de vente, le droit des contrats et de la transaction
- Le contrat des ventes en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout agent immobilier ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet
- Toute personne, salariée ou non, habilitée par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Actualités juridiques

- Formation animée par un professionnel de l'immobilier et du notariat

Programme de la formation

1. Les dernières obligations professionnelles

- Renouveler la carte professionnelle
- S'inscrire au registre d'accessibilité
- Protéger ses données personnelles
- Afficher les prix

2. Aspects juridiques des contrats

- Aborder Les différents types d'avant-contrats
- Connaître le nombre d'exemplaires
- Maîtriser les règles de capacité
- Comprendre les notions sur les régimes matrimoniaux
- Connaître les dispositions spécifiques du Code Civil
- Gérer l'acquisition par un époux en instance de divorce
- Comprendre le fonctionnement de la SCI
- Découvrir L'usufruit et la nue-propriété
- Gérer les servitudes
- Savoir exploiter le titre de propriété

3. La vente d'un bien loué

4. Les frais de notaire

5. La fiscalité

- Droits d'enregistrement et TVA
- Assiette de la fiscalité
- Les plus-values immobilières

6. La protection de l'emprunteur immobilier

7. La loi SRU

8. Urbanisme

- Connaître les différents certificats d'urbanisme
- Savoir déterminer quel Permis de construire ou déclaration préalable ?

9. Le mandat de vente

10. L'offre d'achat

11. Déontologie

- Le Code de déontologie

12. Tracfin

- La responsabilité de l'agent immobilier

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges

Organisation

Formation présentielle ou à distance
Deux séances de 7h00

Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2023

90.5 %

de satisfaction en 2023

6606

nombre de stagiaires en 2023