

►►► Le négociateur immobilier du débutant à l'expert

Objectifs pédagogiques

Avec cette formation **le négociateur immobilier du débutant à l'expert** de **14 modules** (154 leçons) vous découvrirez les particularités et missions de ce métier, accompagné de simulations elle vous permettra de tester vos compétences et d'étendre vos connaissances.

Temps moyen de formation

18 heures 30

Système d'évaluation

Oui

Niveau de granularisation

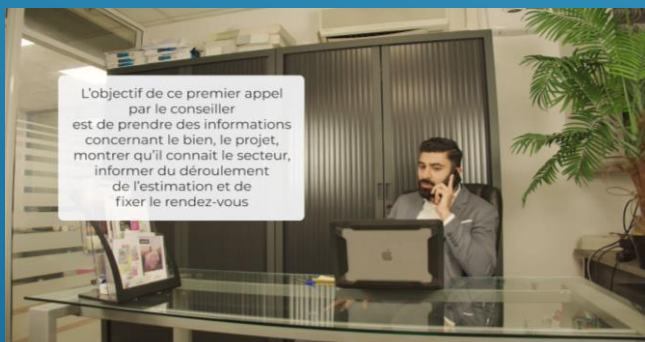
- Quiz interactif
- 14 Modules (154 leçons interactives)

Pré requis technique

- Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
- Système d'exploitation : WINDOWS

Technologie

- Vidéo
- Norme SCORM



►►► **Détail formation : Le négociateur immobilier du débutant à l'expert**

L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?

Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- Simulation R0

R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- Simulation R1 - 1ère partie
- Simulation R1 - Variante n°1
- Simulation R1 - Variante n°2
- Simulation R1 - Variante n°3
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- Simulation R2 - 1ère partie
- Simulation R2 - Variante n°1
- Simulation R2 - Variante n°2
- Simulation R2 - Variante n°3
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2

Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
- La découverte acquéreur (simulation)
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients (simulation)
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation

Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi-exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat

Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté

Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence

L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente

La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes

Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété

Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?

DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable