

FORMATION LOI ALUR 42 heures

OBJECTIFS

A L'ISSU DE LA FORMATION VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- ✓ Acquérir de bonnes pratiques en transaction, gestion ou syndic de copropriété
- ✓ d'être à jour des évolutions législatives et pratiques du métier afin d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle d'agent immobilier

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Être négociateur en immobilier ou mandataire indépendant en immobilier

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée globale estimée : 42h
- Dont en présentiel : --h
- Dont à distance : --h
- Dates de la formation : formation en distanciel à convenir
- Coût : 2500 € HT (non soumis à la TVA) en distanciel et 2600 €HT en présentiel (non soumis à la TVA)

MODALITES D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée par un(e) formateur(rice) expert dans le domaine au sein d'OKMA Formation.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A l'issue de la formation, un échange de 15 minutes (par mail ou par téléphone) pourra être convenue avec le/la formateur(rice) à la demande des participants, afin de répondre aux questions éventuelles.

TYPE D'ACTIVITES EFFECTUEES ET LEUR DUREE ESTIMEE

42 heures de formation en présentiel à Paris.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET/OU DE CERTIFICATION

La nature : des quiz seront proposés après certains modules et à l'issue de la formation

La durée : 5 à 15 minutes par évaluation

MOYENS TECHNIQUES

Formation à distance : Plateforme de formation à distance : <https://explore.zoom.us/fr/products/meetings/>

Formation en présentiel : Salle de réunion, vidéoprojecteur, prise de note.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Veillez nous contacter afin d'évaluer les conditions et la mise en place des aménagements nécessaires à l'intégration de la formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION (8 MODULES A CHOISIR)

Module 1 Toutes les règles légales liées à l'activité

- Rappel de l'activité de l'agent immobilier et de ses collaborateurs et les conditions d'accès à la profession
- Focus sur le statut de mandataire indépendant et les conditions d'accès à la profession
- Les obligations légales et réglementaires à respecter tout au long de l'activité
- La fixation de la commission de l'agent immobilier et du mandataire

Module 2 La rédaction de l'annonce immobilière et des messages publicitaires

- Comment rédiger une annonce et un message publicitaire : les mentions obligations
- Les supports possibles
- Les restrictions prévues par la Loi
- Les Tips pour un support et un contenu attrayant

☞ **Mise en pratique : création d'un message publicitaire**

Module 3 Les outils et les techniques de prospection

- Définir l'objectif de prospection
- La stratégie de prospection et la planification de l'action de prospection
- La prise de décision stratégique et opérationnelle pour l'entreprise
- Les différentes méthodes de prospection et les règles à respecter
- Les outils de prospection existants : comment les exploiter au mieux
- L'analyse des résultats de la prospection
- La base de données et les autres fichiers clients

- RGPD et le traitement des données personnelles
- Les autres règles à respecter

☞ **Quiz final et mise en pratique**

Module 4 Réussir sa négociation en vente et la PNL

- Pourquoi identifier le type de client
- Connaître son micromarché, le quartier, l'environnement du bien
- Cibler les attentes du client
- Le préalable à la négociation
- Orienter son discours et la négociation en fonction des attentes
- Le mindset du négociateur
- Les différents types d'objection
- Les différents types de réponses possibles
- Les erreurs à éviter et comment les traiter
- Les différents types de conclusions possibles
- Les étapes qui suivent la conclusion

☞ **Mise en pratique : jeux de rôle**

Module 5 La découverte de son marché et l'estimation d'un bien

- L'étude du marché immobilier
- Les méthodes d'estimation des biens d'habitation neufs et anciens
- Les méthodes d'estimation du viager, de la nue-propriété et de l'usufruit
- Le calcul de la rentabilité locative
- La rédaction de l'avis de valeur

☞ **Mise en pratique : jeux de rôle**

- Le rôle et la responsabilité du syndic de copropriété
- Les jurisprudences en matière de syndic de copropriété

Module 6 Le processus de vente : de l'annonce au compromis de vente

- Les techniques de recherche d'acquéreurs
- La technique de prise de contact et le plan de découverte client
- L'argumentaire et le traitement des objections clients
- Les règles applicables à l'offre d'achat et ses incidences juridiques
- Le compromis de vente : quelques points légaux
- Les garanties de l'acquéreur
- Suivi de la relation client

 [Mise en pratique : jeux de rôle](#)

Module 7 les diagnostics immobiliers obligatoires

- Présentation des différents diagnostics obligatoires en vente et en location
- Le contenu du diagnostic et le rôle du professionnel
- Les règles juridiques liées aux diagnostics

 [Quiz](#)

Module 8 Toute l'actualité de la gestion locative

- Rappel des règles en matière de gestion immobilière : champs d'application de la loi du 6 juillet 1989, type de bail, durée du bail, dépôt de garantie, congé, renouvellement, résiliation...
- Le rôle et la responsabilité du gestionnaire en immobilier
- Les jurisprudences en matière de gestion immobilière

Module 9 Toute l'actualité de la copropriété

- Rappel des règles en matière de gestion immobilière

Module 10 Copropriété : les travaux en assemblée générale

- Les différentes majorités en assemblée générale
- Les différents types de travaux et les modalités de prises de décision
- Actualité en matière de travaux en copropriété

Module 11 Copropriété : les votes en assemblée générale

- Les différentes majorités en assemblée générale
- La tenue d'une assemblée générale extraordinaire et ordinaire

Module 12 La responsabilité de l'agent immobilier

- La responsabilité civile contractuelle de l'agent immobilier
- La responsabilité civile extracontractuelle de l'agent immobilier
- La responsabilité pénale et disciplinaire de l'agent

Module 13 La vente immobilière et le couple

- Les différents actes en immobilier : les offres d'achat ou de vente/les promesses de vente ou d'achat/ les compromis de vente
- La nature juridique des actes de vente et du mandat de vente
- La signature du mandat et des actes par une personne mariée
- La signature du mandat et des actes par un partenaire pacsé
- La signature du mandat et des actes par un concubin
- Tableau comparatif des différentes situations matrimoniales

 [Quiz et cas pratique](#)