

objectifs pédagogiques

- Définir les règles des mandats
- Identifier les obligations des avants contrats
- Analyser les différents droits de préemption
- Définir les diagnostics immobilier obligatoire
- Définir les règles de la vente en VEFA
- Identifier les bases de la vente en viager
- Identifier les bases de la vente dans le cadre d'un logement social
- Définir les notions de bases sur la cession de bail et fond de commerce

public visé

- agent Immobilier
- agent commercial mandataire
- négociateur et conseiller salarié

contenu

environnement de la vente en immobilier

La vente immobilière classique

- Les mandats : Principes et définitions (ce qui rend un mandat légal), contenu...
- Les avants contrats (Promesses, Compromis...) Obligations, formalismes, contenu....
- L'offre d'achat
- L'acte authentique de vente
- Les droits de préemption
- Les diagnostics

Les ventes spécifiques

- VEFA
- Les bases de la vente en viager
- Les ventes dans le cadre du logement social
- Notion de bases sur la cession de bail et vente du fond de commerce

déontologie de l'agent immobilier

- Le code de déontologie par le CNTGI
- Le devoir de conseil l'agent immobilier
- La gestion des conflits d'intérêts
- Les réclamations clients
- Evaluation : QCM

forma-code:

360 - module 2

pré-requis

- bonne connexion internet
- ordinateur

organisation

e-learning

moyens et méthodes pédagogiques

la formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques ainsi que des exercices d'accompagnement

modalité d'évaluation

vérification des acquis après chaque module par un test QCM.

L'apprenant doit atteindre au minimum 70% de taux de réussite aux tests pour valider les heures de formation.

sanction de la formation

attestation d'assiduité
relevés de connexion

nb. participant

1

durée

7h

