

ASSISTANT IMMOBILIER

DURÉE TOTALE : 55H

PRÉREQUIS :

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

PROGRAMMES DÉTAILLÉS

La vente immobilière

- Généralités sur la vente immobilière
- Le pacte de préférence
- Capacité et pouvoir des parties
- Le contenu de l'accord des parties
- Les formalités
- Les clauses usuelles
- Les obligations du notaire
- L'obligation du vendeur
- Obligations de l'acheteur
- Transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- La résolution de la vente
- La location-accession à la propriété immobilière
- La vente avec faculté de rachat
- Le bail réel et solidaire
- La publicité foncière
- La saisie immobilière

Le négociateur immobilier

- L'agent immobilier
- La prospection immobilière
- Les rendez-vous vendeur
- Commercialisation du bien
- Le mandat
- Que comporte le mandat exclusif ?
- Les pièces à collecter lors de la signature du mandat
- Les documents d'information précontractuelle
- L'offre d'achat et le compromis de vente
- La promesse de vente
- Compromis de vente de biens en copropriété
- Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ?
- Divers thèmes
- Cas pratiques

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Avec cette formation Assistant Immobilier – Préparer la certification au titre professionnel correspondant à l'intitulé « Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location » (RNCP34441BC01)

L'assistant immobilier travaille dans un environnement codifié, avec des professionnels relevant d'une profession réglementée. A ce titre, il doit maintenir le niveau de ses connaissances réglementaires en assurant en continu une veille juridique relative au secteur de l'immobilier, afin de tenir compte des réglementations applicables et de leurs modifications.

- **Test de positionnement**
- **45 Modules (344 leçons interactives)**
- **Exercices interactifs**

Viager

- Viager et gestion de patrimoine
- La vente immobilière et viager
- Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?
- Vie du contrat, droit de la rente
- La fin du contrat et modalités pratiques

La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)

- Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?
- Les différents actes de la VEFA
- La vente d'immeubles à rénover
- La livraison
- Garantie
- Autre module

Urbanisme

- L'acquisition du terrain
- Organiser votre prospection digitale immobilière
- Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction
- L'adaptation du terrain au projet de construction



SCANNER POUR EN SAVOIR PLUS SUR LES FORMATIONS

PUBLIC VISÉ : Toute personne souhaitant exercer la profession d'ASSISTANT IMMOBILIER