

Transaction immobilière – 14H

Formation en classe virtuelle – FOAD S

OBJECTIFS

- Développer son niveau d'expertise juridique en immobilier
- Sécuriser les transactions immobilières
- Structurer sa démarche commerciale
- Maîtriser les techniques de négociation avec le vendeur et l'acquéreur

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas, mises en situation
- Questions/Réponses

Matériels :

- Outils de visioconférence
- Paperboard
- Support de cours

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente immobilière

Journée 1
(7 Heures)

Séquence 1 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- ▶ Les parties au contrat de vente (mariage, PACS et concubinage)
- ▶ L'indivision / Démembrement de propriété
- ▶ Le bien vendu
- ▶ La chose immobilière (servitudes)
- ▶ Les immeubles par destination
- ▶ Le prix de la vente
- ▶ Les obligations des parties
- ▶ Clause pénale et l'indemnisation de l'agent immobilier
- ▶ Le caractère obligatoire du mandat
- ▶ Mandat de vente + Mandat de recherche
- ▶ Document d'information précontractuel
- ▶ Commencement d'exécution et délais de rétractation
- ▶ Mandat simple VS Mandat exclusif
- ▶ La responsabilité de l'intermédiaire en immobilier

Séquence 2 : Sécuriser la transaction immobilière

- ▶ Définir les engagements des parties
- ▶ Procurations et promesses de porte-fort
- ▶ L'offre d'achat
- ▶ La promesse unilatérale de vente immobilière
- ▶ Le compromis de vente
- ▶ Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- ▶ La vente en copropriété
- ▶ Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- ▶ Pluralité de vendeurs / Pluralité d'acquéreurs
- ▶ La lésion / vente à vil prix
- ▶ Le dépôt de garantie et régime de protection de l'acquéreur (SRU)
- ▶ Réduction des frais de notaire

Module 2 : Le process commercial en immobilier

Journée 2
(7 Heures)

Séquence 1 : Maîtriser le RDV Vendeur

- ▶ Les 9 étapes du RDV vendeur
- ▶ Préparer son RDV vendeur (les questions à poser au RO téléphonique)
- ▶ « Travailler » l'impact des mots et des images pour se distinguer de sa concurrence
- ▶ Le 1^{er} RDV (TOUT EN UN)
- ▶ La fin du RDV
- ▶ Les 9 questions du RDV vendeur
- ▶ Préparer sa future négociation

Séquence 2 : L'avantage de l'exclusivité et le traitement des objections

- ▶ Développer l'argumentaire de l'exclusivité
- ▶ La méthode du closing adapté à la rentrée de mandats
- ▶ Anticiper et gérer ses préjugés
- ▶ Communiquer positivement

Séquence 3 : L'avantage de l'exclusivité et le traitement des objections

- ▶ La gestion des contrats entrants (maîtriser l'entretien téléphonique acquéreur)
- ▶ La découverte de l'acquéreur et de son projet : les thèmes à aborder, le questionnement, comment verrouiller une découverte
- ▶ La gestion du fichier acquéreur
- ▶ La sélection des biens : les règles à respecter, les pièges à éviter
- ▶ La visite des biens : les conditions de mise en œuvre, la détection des signes d'achat, comment traiter les questions « pièges »
- ▶ Le retour de visite
- ▶ Anticiper la négociation sur le prix de vente

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.