

PRT1 : OPTIMISER LA VENTE IMMOBILIERE : ASPECTS JURIDIQUES ET PRATIQUES

(À jour Loi Alur)

Objectifs pédagogiques

Optimisez la vente immobilière par une connaissance approfondie et opérationnelle de l'environnement juridique et des techniques commerciales.

Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

Prérequis

Aucun.

Durée

7h00 ou 14h00

Programme

Programme détaillé Voir Plaquette

- La réglementation sur le métier d'agent immobilier
- La Loi Tracfin
- La prise de mandat
- La typologie des mandats et leurs spécificités
- Les conditions de validité du mandat
- La charge de la commission
- La publicité et l'information du consommateur (annonces, tarifs, information précontractuelles)
- Les visites
- La lettre d'intention d'achat et l'offre d'achat
- Avant-contrat : la préparation des documents à annexer
- Avant-contrat : diagnostics et sécurité
- Avant-contrat et documents liés au statut de la copropriété
- Avant-contrat : contenu et clauses essentielles
- Le suivi du dossier

Le programme ci-dessus peut être aménagé en fonction des priorités de l'agence immobilière et du niveau des stagiaires. Certains points peuvent être développés plus encore ou au contraire restreints afin d'intégrer au volet juridique, le volet commercial suivant :

- La préparation de la prospection
- Les principales sources de rentrée de mandat
- Les étapes de la rentrée de mandat
- La présentation et la défense du mandat exclusif

Moyens pédagogiques et techniques

Séance de formation en salle

Support pédagogique remis aux stagiaires

Moyens d'évaluation et de suivi

Fiche d'évaluation

Matériel nécessaire au participant

Papier et crayon