



PROGRAMME DE FORMATION

TRANSACTION IMMOBILIERE - CARTE T

Les objectifs de la formation sont:

- Identifier les nouvelles règles liées à la nondiscrimination dans l'immobilier
- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations
- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente
- Maîtriser la vente immobilière
- Apprendre les étapes d'une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

Publics visé : Salarié ou agent commercial d'une agence immobilière travaillant sous la responsabilité d'un titulaire de carte , Titulaire d'une carte T

Pré-requis : Aucun

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Moyens Pédagogiques:

Moyens pédagogiques : support de cours PDF,,Plateforme en ligne , Échange avec le formateur

Moyens techniques : Ordinateur, Cours

Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le(s) bénéficiaire(s): Le référent pédagogique est la personne chargée de suivre l'apprenant, de l'assister dans son parcours. Il est un guide dans le processus d'enseignement et d'apprentissage personnalisés. Il joue un rôle moteur dans la formation. La qualité du suivi participe au maintien de la motivation de l'apprenant et permet de pallier d'éventuelles difficultés rencontrées par l'apprenant.

Réfèrent pédagogique et technique : ALEXANDRE Hugo

hugo@groupe-academy.com

01 89 70 66 98

Délai de réponse: sous 48 heures

Horaires: Du Lundi au Vendredi de 9h00 à 19h00

Evaluation:

Suivi de l'exécution : Le candidat sera évalué par un QCM puis une Attestation d'assiduité sera signées

Sanction : Une Attestation de formation lui sera délivrée

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation : Quiz

Durée et modalités de déroulement:

Durée totale de la formation : 42 heures

Rythme : en continue

Modalité de déroulement : Elearning

Délai d'accès: Sous 48 heures

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Accessibilité:

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Pour tout besoin d'adaptation spécifique (rythme, supports, aménagement des modalités pédagogiques), merci de contacter notre référent handicap (OHAYON Gabriel) à l'adresse suivante: handicap@groupe-academy.com

Détail du programme de formation:

PARTIE I : LA NON DISCRIMINATION IMMOBILIERE (2h)

- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière

PARTIE II : LA DÉONTOLOGIE IMMOBILIÈRE (2h)

- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- RSAC, AGENTS CO ET AVIS DE VALEURS
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle
- Respect des lois et règlements
- La compétence

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus

PARTIE III : LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER (18h)

Module 0 : Test de positionnement

Module 1: L'Agent immobilier

- Introduction
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier
- Quiz

Module 2: La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection
- Quiz

Module 3 : Les Rendez vous vendeur

Le R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- Simulation

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Le R1

- R1 et objectifs
- La préparation du R1
- Modalités du financement
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien
- Vérification des mesures
- Simulation

Le R2

- Qu'est-ce que le R2
- Présentation du CR estimation
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de l'estimation
- Simulation
- Les honoraires
- Le bon de visite
- Conclusion
- Quiz

Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients
- La découverte acquéreur
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients
- Comment négocier une offre d'achat
- Quiz

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz

Module 6 : Le mandat exclusif

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et du bien
- Etat d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz

Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi carrez
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré état daté
- Quiz

Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz

Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz

Module 10 : La promesse de vente

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz

Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz

Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque?

- Introduction

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz

Module 13 : Divers thèmes

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Module 14 : Cas Pratiques

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



PARTIE IV: LA VENTE IMMOBILIÈRE (20h)

Module 1 : Généralités sur la vente immobilière

- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétractation de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La réglementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse
- Quiz

Module 2 : Le pacte de préférence

- Nature et contenu du pacte de préférence
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Les effets juridiques du pacte de préférence
- Les clauses caractéristiques des avants-contrats
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- La vente amiable d'immeuble
- Les vices du consentement : l'erreur
- Les vices du consentement : le dol
- Les vices du consentement : la violence
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- Quiz

Module 3 : Capacité et pouvoir des parties

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- Les interdictions spéciales d'acquérir
- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- Les pouvoirs des parties
- Quiz

Module 4 : Le contenu de l'accord des parties

- L'immeuble
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme
- Quiz

Module 5 : Les formalités

- Les formalités préalables à la vente
- Le carnet d'information du logement

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Le dossier de diagnostic technique
- L'acte authentique
- Les formalités postérieures à la vente
- Quiz

Module 6: Les clauses usuelles

- Les clauses usuelles
- Quiz

Module 7 : Les obligations du notaire

- Les obligations du notaire
- Quiz

Module 8 : L'obligation du vendeur

- Le devoir d'information
- L'obligation de délivrance
- La garantie d'éviction
- La garantie des vices cachés
- Les garanties des vices de pollution
- Quiz

Module 9 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- Les autres obligations de l'acheteur
- Quiz

Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- Quiz

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



Module 11 : La résolution de la vente

- La résolution de la vente
- Quiz

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ?
- Conditions de forme de la location-accession
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- Les garanties des parties au contrat de location-accession
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- Le transfert de propriété par location-accession
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- Le Régime fiscal de la location-accession
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?
- Quiz

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat
- Quiz

Module 14 : Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire
- Le régime fiscal du bail réel solidaire

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Quiz

Module 15 : La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière
- L'effet relatif de la publicité foncière
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- Les conflits entre acquéreurs successifs
- Le Régime de la publicité foncière
- Quiz

Module 16 : La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- Principales règles de la procédure
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- La péremption de l'acte de saisie
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- La vente par adjudication
- La distribution du prix
- Quiz

Questionnaire de Satisfaction

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France