



Parcours d'intégration Négociation immobilière

Volet juridique

(mise à jour du programme : 6/02/2023, version n° : 1)

Vous intégrez de nouveaux collaborateurs dans votre équipe, débutants en immobilier, ce parcours d'intégration est l'outil idéal afin d'appréhender les fondamentaux juridiques du métier.

Durée: 35.00 heures / 5.00 jour(s)

Profils des apprenants

- négociateur immobilier
- mandataire immobilier

Prérequis

- débutant

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 4

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

Formation "Coeur de métier" (définition selon OPCO)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre juridique des métiers de l'immobilier
- Gagner en professionnalisme
- Gagner en efficacité

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Contenu de la formation

- Jour 1 : Environnement juridique
 - Statut juridique de l'immeuble
 - Loi Hoguet et environnement juridique des métiers de l'immobilier
 - Encadrement juridique des annonces immobilières
 - Initiation à l'urbanisme
 - Différence entre RNU-Partie Urbanisée/Carte Communale/PLU
 - Qu'est-ce qu'un Certificat d'Urbanisme / A quoi sert-il ?
 - Comment lire un PLU et l'appliquer : activité, reculs, CES, hauteur etc. (exemple piscine, maison neuve, extension, sur-élévation)
 - Les servitudes d'urbanisme
 - Autres éléments pouvant limiter mon droit à construire (Exemples sur PLUM de Nantes et PLUi St nazaire : Arbre remarquable, place de parking, EBC/EPP et bande d'inconstructibilité, coefficient biotope CBS, plan d'épannelage, BCP et BCS)
- Jour 2 : Comprendre les diagnostics
 - Le DDT
 - Examiner et expliquer un DPE
 - Générer et expliquer un Etat des Risques et Pollution (la faute sur mer / REZE / DONGE)
 - Sommes nous concernés par le diagnostic Bruit ? y a-t-il des travaux à faire ?
 - Sommes nous concernés par le diagnostic Plomb ?
 - Anticiper des anomalies sur une installation électrique ou gaz
 - Y a-t-il de l'amiante chez moi ? Qu'est-ce que je risque ?
- Jour 3 : Le mandat
 - caractéristiques du mandat
 - Clauses du mandat
 - formalisme
 - contrat conclu hors établissement
 - incidence des régimes matrimoniaux
 - délégation de mandat
 - obligations de l'agent immobilier
 - nullité du mandat
 - honoraires
- Jour 4 : Découverte financière
 - Méthodologie de la découverte financière du client
 - Savoir définir la maturité du projet (court - moyen- long terme)
 - Savoir définir le profil du client
 - Accompagner le client dans sa démarche de financement : recours à un courtier
 - exercices pratiques
- Jour 5 : Réalisation de la vente
 - Formalisme de l'offre d'achat coté vendeur et coté acquéreur
 - L'acte authentique et ses conséquences
 - Paiement du prix
 - garanties de l'acquéreur
 - Spécificités de la vente d'un bien sous le statut de la copropriété
 - Comprendre ce qu'est une copropriété
 - Savoir exploiter le règlement de copropriété et l'état descriptif de division : deux outils pour renseigner vendeur et acquéreur
 - Savoir expliquer les documents à l'acquéreur (PV, carnet d'entretien, fiche synthétique...).
 - Expliquer les travaux décidés et leur prise en charge.
 - Savoir expliquer les sommes dues tant par l'acquéreur que le vendeur au syndicat (pré-état date et état date).



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

4 formateurs spécialisés en immobilier (professionnels ou anciens professionnels de métiers en lien direct avec l'immobilier)
Consultez la liste de nos formateurs sur notre site internet.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE-LAMBERT pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Formation synchrone en présentiel
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée : o Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques) o Interrogative (participation guidée par le formateur) o Démonstrative (exercices pratiques) o Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation : Email pour les questions diverses

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation par journées de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation

Prix :

- sur la base d'une formation: 1600.00 € par participant
- Location de la salle en supplément, à la charge du donneur d'ordre.

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.