

FORMATION NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Contenu

Cette formation centrée sur le métier de négociateur immobilier recouvre des aspects commerciaux, juridiques, fiscaux et techniques relatifs à l'immobilier. Elle est particulièrement destinée aux négociateurs ou collaborateurs exerçant leur activité sous la responsabilité d'un détenteur de la carte T , Transactions immobilières.

Le négociateur réalise des transactions immobilières et/ou foncières (location, vente) et conseille les clients sur les possibilités d'acquisition, de location, de vente selon la législation de l'immobilier

Durée

Cette formation permet de valider 20 heures de formation.

Charge de travail

Vous effectuez la formation à votre rythme. Le cursus comprend des cours obligatoires, des tests d'entraînement en ligne et un test final.

Coût

Le tarif est de 350 € TTC pour 20 heures .

Prérequis

Un casier judiciaire exempt de toute mention contradictoire est requis.

Objectifs pédagogiques

En choisissant cette formation, l'apprenant acquiert de nouvelles compétences professionnelles et une maîtrise des connaissances essentielles à l'environnement de l'immobilier. Il sera, à l'issue de cette formation, notamment capable de :

- Réaliser une transaction immobilière de location
- Réaliser une transaction immobilière de vente
- Expertiser des biens immobiliers et déterminer une valeur vénale, locative
- Établir un dossier financier d'acquisition de biens immobiliers
- Analyser le marché immobilier
- Conseiller un client en matière d'acquisition immobilière
- Maîtriser la dimension fiscale de l'investissement immobilier

Programme

Programme Partie 1

1. MON PREMIER RENDEZ-VOUS CLIENT
 - 1.1. Leader ou pas!
 - 1.2. Approche commerciale de la gestion de patrimoine
 - 1.3. La puissance du JE
 - 1.4. Communication non-verbale
 - 1.5. PNL: Le OUI de considération
 - 1.6. L'Analyse transactionnelle ou les 3 états du MOI
2. CONNAITRE MON CLIENT: DROIT DE LA FAMILLE
 - 2.1. Capacité juridique
 - 2.2. Régimes matrimoniaux
 - 2.3. Successions – Donations
3. CONNAITRE MON CLIENT: FISCALITÉ DU PARTICULIER IRPP

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

Programme Partie 2

1. LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- 1.1 Ses spécificités
- 1.2 Ses indicateurs du marché
- 1.3 Ses acteurs

2. ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES ACTIVITES IMMOBILIERES

- 2.1 Le mandat d'agent immobilier
- 2.2 Les obligations professionnelles
- 2.3 Les diagnostics

3. L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

- 3.1 Les immeubles et le non-bâti
- 3.2 La pierre papier : SCPI, OPCI
- 3.3 L'investissement locatif (typologie et composantes)

4. LES MODALITÉS D'ACQUISITION

- 4.1 La pleine propriété
- 4.2 Le démembrement
- 4.3 Le bail à construction

5. L'ACQUISITION DE LA PROPRIÉTÉ

- 5.2 L'avant contrat de vente
- 5.3 Le contrat de vente – Généralités
- 5.4 La vente en état futur d'achèvement
- 5.5 La vente en viager

6. LE FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

- 6.2 La typologie des prêts
- 6.3 Protection de l'emprunteur
- 6.4 Les garanties du crédit
- 6.5 Prêts et aides
- 6.6 Optimisation de l'investissement par le recours au crédit

7. L'ENVIRONNEMENT FISCAL

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra

- 7.1 Les revenus fonciers
- 7.2 Les incitations fiscales à l'investissement immobilier (Pinel, Malraux, MH...)
- 7.3 La location meublée professionnelle et non professionnelle
- 7.4 La plus-value immobilière
- 7.5 L'ISF
- 7.6 Les taxes liées à l'occupation et à la détention
- 7.8 Les taxes liées à l'acquisition

8. LE CADRE REGLEMENTAIRE ET LA GESTION DU BIEN

- 8.1 Réglementation du métier d'agent et de mandataire en immobilier
 - 8.1.1 Obligations de l'agent immobilier
 - 8.1.2 La loi Hoguet
 - 8.1.3 Obligations des professionnels liées à la loi ALUR Code de déontologie des agents immobiliers
 - 8.1.4 Le mandataire d'agent immobilier
 - 8.1.5 Obligations de Formation continue
- 8.2 Les atteintes au droit de propriété (servitude, mitoyenneté et bornage/ droits de préemption)
- 8.3 La copropriété (généralités, droits et obligations, charges)
- 8.4 Les rapports locatifs (généralités, baux)

Modalité d'examen

L'évaluation des connaissances s'effectue en ligne et se présente sous la forme de QCM de validation.

Un résultat supérieur ou égal à 70% est nécessaire pour valider la formation.

En cas d'échec, l'apprenant a la possibilité de repasser l'examen.

Attestation

Lorsque vous aurez validé votre parcours, votre attestation de formation vous sera délivrée, et sera disponible immédiatement en téléchargement.

Les + de Sumatra Formation Conseil

L'intégralité des actions que vous réalisez sur le Campus sont tracées et archivées pendant la durée de votre cursus, et jusqu'à délivrance de votre attestation finale de réussite.

Notre plateforme d'apprentissage est Web Responsive Design : elle fonctionne 24h sur 24h sur PC, Mac, Tablette Android ou iPad et avec la plupart des navigateurs internet.

L'assistance technique du webmaster en cas de problème est incluse dans l'offre.

Un tuteur pédagogique assure le suivi de vos travaux et répond à vos questions par messagerie privée sous 48 heures ouvrées maximum.

La durée de l'accès au site est illimitée pendant 6 mois.

Contactez-nous !

Notre équipe est à votre disposition pour toute information ou demande d'inscription, n'hésitez pas à nous contacter

Par mail : contact@sumatraformationconseil.com

Par téléphone : 06 98 68 01 23 ou 04 42 71 87 21

Enregistré comme prestataire de la formation sous le numéro 93 13 13828 13

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Sumatra