



Transaction immobilière et négociation

TRANSACTION IMMOBILIÈRE ET NÉGOCIATION

Mis à jour le 21/11/23

Formations obligatoires loi HOGUET : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

A qui s'adresse la formation ?

- *Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire*
- *Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau*
- *Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.*

Objectifs

- Maîtriser les techniques de ventes, le droit des contrats et de la transaction
- Le contrat de vente en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie.

Public

Tous les intermédiaires de l'immobilier, les négociateurs salariés ou indépendants.

Programme

L'analyse du marché

- Les différentes approches
- Le marché immobilier et son environnement
- Les intervenants,
- Les sources documentaires
- L'analyse patrimoniale : évaluation des coûts d'acquisition, capacité de remboursement, découverte



Le droit

- La loi Hoguet
- L'agent immobilier et sa responsabilité
- Les contrats et conditions de validité
- L'offre d'achat
- Les mandats
- Les promesses
- La VEFA (Vente et Etat Futur d'Achèvement)

La déontologie

- Respect et conseil

La mise en œuvre

- Les différents produits immobiliers : biens, habitations, entreprises, placements et leurs spécificités.
- L'estimation de la valeur vénale : les 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise.
- La transaction : la découverte, l'argumentaire et le traitement des objections, la sauvegarde des honoraires

La communication

- Les règles de bases
- Les réseaux sociaux
- L'impact de la loi ALUR

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Formation en INTRA : nous consulter

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Mini. : 4 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Immobilier.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

[BESOINS D'INFOS](#)

DANS LE MÊME DOMAINE



[Conseiller et établir un contrat de bail d'habitation](#)

[Conseiller et établir un contrat de vente immobilier](#)

[Gestion et administration de biens](#)

[Mettre son agence immobilière en conformité avec le RGPD](#)

[Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction](#)

[Rédiger les mandats adaptés au contexte](#)

[Transaction et gestion de fonds de commerce](#)

[Transaction immobilière et négociation](#)

[Urbanisme réglementaire et opérationnel](#)

[ACCUEIL](#)