

## ★ OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la nondiscrimination dans l'immobilier

## ⓘ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ☒ MOYENS

### Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCM

## ✉ CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- |                          |       |
|--------------------------|-------|
| ○ Test de positionnement | 5'00  |
| ○ Introduction           | 11'37 |

## Module 1 : La non-discrimination immobilière

- |  |       |
|--|-------|
| ○ Petites histoires d'introduction vécues                            | 11'37 |
| ○ Rappel légal précis  | 10'10 |
| ○ Comment peut réagir un locataire ?                                 | 4'01  |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ? | 3'56  |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?    | 22'17 |
| ○ D'une caricature à la vraie discrimination                         | 3'59  |
| ○ Discrimination immobilière   | 1'51  |

**TOTAL :** **57'51**

- |                        |       |
|------------------------|-------|
| ○ QUIZ                 | 40'00 |
| ○ Test de satisfaction | 5'00  |

**TOTAL : 2'02'28**

## ★ OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

• Test de positionnement	5'00
<b>Module 1 : Le code de déontologie immobilière :</b>	
• Introduction	16'29
• Vos compétences dans le sens du code de déontologie	11'56
• L'éthique professionnelle	10'22
• Rappel tracfin et non discrimination	08'21
• RSAC, agents co et avis de valeurs	10'47
• Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt	22'30
• Éthique professionnelle 2ème partie	10'36
• Oubliez le low cost <sup>2</sup>	05'41
• Respect des lois et règlements	04'43
• La compétence	09'16
• Conclusion	08'19
• Test de satisfaction	5'00

**TOTAL : 02'00'00**

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

- Test de positionnement **5'00**

## Module 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**
  - Définition usuelle **1'58**
  - Incrimination **8'20**
  - Quiz **6'00**

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

- Introduction **5'07**
- Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2'46**
- Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2'32**
- Auto-prêt (ou "loan-back") **1'56**
- Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3'39**
- Quiz **6'00**

- **TOTAL :** **38'18**

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## ✉ CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSO

## Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanhiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2'59**
- Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4'53**
- Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5'30**
- Quiz **6'00**

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

### • **Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
  - Les secteurs "assujettis" **2'37**
  - Quiz **6'00**
- **TOTAL :** **31'04**

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanhiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanhiment ? **4'19**
  - Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
  - Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
  - Quiz **6'00**
- **TOTAL :** **15'26**

### Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanhiment ?

### • **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

### • **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

### • Module 4.3 : Les obligations déclaratives

- La déclaration du déclarant-correspondant **4'21**
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux **9'21**
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe **4'58**
- Les autres obligations déclaratives **4'38**
- Quiz **6'00**

### • TOTAL :

**1'18'52**

## Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? **3'58**
- Quiz **2'00**

### • TOTAL :

**8'58**

- Conclusion **1'47**

### • Test de satisfaction

**5'00**

**TOTAL :** **3'04'25**

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

### L'accompagnement pédagogique

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

## ★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

## Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernés ? 02'27
- Le RGPD registre de traitement 03'23
- Récapitulons le plan d'action 02'15
- Vos questions répondues 08'43
- Quizz Intermédiaire 15'00

## Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03'04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01'59
- Le compte-rendu 02'01

## Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05'22
  - Quiz 04'00
- 
- Test de satisfaction 5'00

**TOTAL : 01'19'22**

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

- Test de positionnement 05:00

## Module 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 07:28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
- Quiz intermédiaires 10:00

**TOTAL : 27 :55**

## Module 2 : La prospection immobilière

- La prospection active 14 :56
- La prospection passive 06 :02
- Comment faire une bonne prospection ? 03 :13
- Quiz intermédiaires 15:00

**TOTAL : 39 :11**

## ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

## Module 3 : Les rendez-vous vendeur

### RO

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le RO ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du RO 04 :34
- **SIMULATION RO** ([simulation](#)) 06 :40

**TOTAL : 30 :39**

### R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

**TOTAL : 56 :17**

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## CONTACT

Télé : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

## R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** ([simulation](#)) 20 :44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** ([simulation](#)) 05 :58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** ([simulation](#)) 14 :55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** ([simulation](#)) 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

**TOTAL :** 02 :14 : 01

**TOTAL MODULE 3 :** 03 :40 :57

## Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07 :21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02 :40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11 :19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03 :52
- Comment réaliser une visite 08 :21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20 :10
- Comment négocier une offre d'achat 05 :40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04 :28
- Quiz intermédiaires 30 :00

**TOTAL :** 01 : 37: 24

## Module 5 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

## ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	03:25
• Quiz intermédiaires	25:00
<b>TOTAL :</b>	<b>40:36</b>

## Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?

• La désignation du vendeur	05:44
• La désignation du mandataire et la désignation du bien	04:07
• État d'occupation du bien	02:04
• Prix de vente et honoraires du mandataire	06:12
• La validité du mandat et les conditions générales du mandat	06:04
• Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser	03:23
• Reddition de comptes et élection de domicile	05:19
• Pourquoi privilégier le mandat exclusif	03:26
• Argumentaire pour défendre l'exclusivité	06:00
• Quiz intermédiaires	40:00
<b>TOTAL :</b>	<b>01:27:19</b>

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

• Intro	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04:40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02:04
• La fiche synthétique de la copropriété	02:07
• Le diagnostic technique global	01:52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01:34
• Le diagnostic technique amiante	01:58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## ✉ CONTACT

Tél : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

**TOTAL :** 02:06:18

## Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

**TOTAL :** 16 :06

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

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

**TOTAL :** 26:51

## Module 10 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

compromis et l'obligation de garde du vendeur	02 :34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03 :11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04 :04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00

**TOTAL : 01:51:44**

## Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00

**TOTAL : 45 :59**

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

• Introduction	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02 :12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

**TOTAL : 01:04:43**

## 📞 CONTACT

Télé : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

# Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

(18'25'23)

NEGO-01

## ★ OBJECTIFS

- 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

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h30

## ❷ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❸ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## ❹ CONTACT

Télé : 01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA : 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ❺ HORAIRES

Libres en E-learning

## Module 13 : DIVERS THÈMES

- |  |       |
|--|-------|
| • Loi SRU  | 03:40 |
| • Procuration pour vendre                            | 01:13 |
| • Cession compromis de vente                         | 01:58 |
| • Accord de résolution amiable                       | 02:36 |
| • Convention d'entreposage temporaire                | 02:59 |
| • Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur      | 02:26 |
| • Le départ tardif du vendeur                        | 01:26 |
| • Financement prorogation                            | 03:33 |
| • L'état daté  | 02:36 |
| • Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? | 01:51 |
| • Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?    | 02:07 |
| • Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?        | 02:19 |
| • Comment réduire les frais de notaire ?             | 01:50 |

**TOTAL :** **30:34**

## Module 14 : Cas pratiques

- |   |       |
|---|-------|
| • Introduction                                | 2:11  |
| • Mandat exclusif - Partie 1                  | 12:37 |
| • Mandat exclusif - Partie 2                  | 14:32 |
| • Mandat simple (appartement)                 | 14:01 |
| • Mandat semi-exclusif (appartement)          | 15:39 |
| • Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) | 3:35  |
| • Offre d'achat                               | 12:18 |
| • Avenant offre d'achat acceptée              | 4:23  |
| • Compromis de vente - Partie 1               | 10:56 |
| • Compromis de vente - Partie 2               | 10:59 |
| • Compromis de vente - Partie 3               | 10:54 |
| • Compromis de vente - Partie 4               | 9:15  |
| • Compromis de vente - Partie 5               | 10:09 |
| • Déclaration de financement personnel        | 4:22  |
| • Procuration pour vendre                     | 6:22  |
| • Prorogation du compromis de vente           | 14:22 |
| • Résolution amiable                          | 3:11  |

**TOTAL :** **2:39:46**

- Test de satisfaction 05:00

**TOTAL : 18'25'23**

### ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

- Test de positionnement **5'00**

### Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Définition de la vente immobilière **5'48**
- Les contrats préparatoires **6'53**
- Le cadre de l'avant contrat **4'57**
- La stipulation de conditions **10'33**
- La protection du bénéficiaire **7'09**
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel **8'21**
- La règlementation des versements d'argent **3'37**
- Les autres protections du bénéficiaire **6'37**
- Avants contrats et procédures collectives **1'49**
- La promesse unilatérale de vente **13'27**
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente **12'11**
- Les indemnités d'immobilisation **10'18**
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option **6'06**
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option **7'57**
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option. **3'30**
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien **2'07**
- La transmission de la promesse **15'35**
- La promesse unilatérale d'achat **3'27**
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée **4'12**
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente **12'28**
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente **4'08**
- Autres spécificités concernant la promesse de vente **6'24**
- La fiscalité de la promesse synallagmatique **3'27**
- Transmission de la promesse **5'22**
- Quiz intermédiaires **1'15'00**

**Total :** **4'01'23**

### MOYENS

#### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

#### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### CONTACT

#### Tél :

01 87 66 02 19

#### E-mail :

contact@immoforma.fr

#### NDA :

76311071831

#### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

### ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

### ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

### ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

### ▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

### ❖ MOYENS

#### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

#### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### 📞 CONTACT

#### Tél :

01 87 66 02 19

#### E-mail :

contact@immoforma.fr

#### NDA :

76311071831

#### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

### ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

### Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

- Nature et contenu du pacte de préférence 10'17
- Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence 6'47
- Les effets juridiques du pacte de préférence 8'39
- Les clauses caractéristiques des avants-contrats 3'29
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence 4'58
- La vente amiable d'immeuble 12'27
- Les vices du consentement : l'erreur 13'26
- Les vices du consentement : le dol 4'43
- Les vices du consentement : la violence 6'50
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement 8'37
- Quiz intermédiaires 50'00

• **Total :** 2'10'15

### Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires 5'35
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables 18'25
- Les interdictions spéciales d'acquérir 5'31
- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne 6'14
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective 3'54
- Les pouvoirs des parties 13'25
- Quiz intermédiaires 25'00

• **Total :** 1'14'10

### Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

- L'immeuble 6'07
- La détermination du prix de vente 6'20
- Le prix lésionnaire 14'33
- Le prix réel et sérieux 5'00
- La vente affectée d'une condition 16'56
- La vente affectée d'un terme 1'23
- Quiz intermédiaires 35'00

• **Total :** 1'25'19

### ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

### ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

### ▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

### ❖ MOYENS

#### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

#### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### 📞 CONTACT

#### Tél :

01 87 66 02 19

#### E-mail :

contact@immoforma.fr

#### NDA :

76311071831

#### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

### ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

### Module 5 : LES FORMALITÉS

○ Les formalités préalables à la vente	6'12
○ Le carnet d'information du logement	1'56
○ Le dossier de diagnostic technique	14'20
○ L'acte authentique	3'09
○ Les formalités postérieures à la vente	4'26
○ Quiz intermédiaires	25'00
<b>• Total :</b>	<b>55'03</b>

### Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

○ Les clauses usuelles	5'16
○ Quiz intermédiaires	5'00
<b>• Total :</b>	<b>10'16</b>

### Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

○ Les obligations du notaire	9'43
○ Quiz intermédiaires	5'00

<b>Total :</b>	<b>14'43</b>
----------------	--------------

### Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR

○ Le devoir d'information	4'59
○ L'obligation de délivrance – partie 1	13'42
○ L'obligation de délivrance – partie 2	2'36
○ L'obligation de délivrance – partie 3	4'47
○ La garantie d'éviction – partie 1	7'51
○ La garantie d'éviction – partie 2	10'25
○ La garantie des vices cachés – partie 1	13'41
○ La garantie des vices cachés – partie 2	8'08
○ La garantie des vices cachés – partie 3	7'03
○ Les garanties des vices de pollution	6'24
○ Quiz intermédiaires	50'00

<b>Total :</b>	<b>2'19'36</b>
----------------	----------------

### ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

### ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

### ❖ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

### ❖ MOYENS

#### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

#### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### ✉ CONTACT

#### Tél :

01 87 66 02 19

#### E-mail :

contact@immoforma.fr

#### NDA :

76311071831

#### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

### ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

### Module 9 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00
- **Total :** 23'11

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

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance 5'52
- Quiz intermédiaires 5'00
- **Total :** 10'52

### Module 11 : La résolution de la vente

- La résolution de la vente 9'10
- Quiz intermédiaires 5'00
- **Total :** 14'10

### Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ? 4'03
- Conditions de forme de la location-accession 6'08
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession 9'16
- Les garanties des parties au contrat de location-accession 8'52
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession 6'03
- Le transfert de propriété par location-accession 4'05
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction 1'55
- Le Régime fiscal de la location-accession 4'28
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ? 8'37
- Quiz intermédiaires 45'00
- **Total :** 138'27

### ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

### ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

### ❖ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

### ❖ MOYENS

#### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

#### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

### 📞 CONTACT

#### Tél :

01 87 66 02 19

#### E-mail :

contact@immoforma.fr

#### NDA :

76311071831

#### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

### ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

### Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ? 1'55
  - Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat 9'04
  - Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat 11'36
  - Quiz intermédiaires 15'00
- **Total :** 37'35

### Module 14 : Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1 11'02
  - Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2 8'13
  - Le régime fiscal du bail réel solidaire 6'42
  - Quiz intermédiaires 15'00
- **Total :** 40'57

### Module 15 : La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière 12'04
- L'effet relatif de la publicité foncière 3'47
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1 10'10
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2 7'39
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3 9'50
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative 7'55
- Les conflits entre acquéreurs successifs 4'08
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1 11'38
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2 8'54
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3 6'15
- Quiz intermédiaires 50'00

- **Total :** 2'12'20

## ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

## ❷ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❸ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## Module 16 : La saisie immobilière

○ La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12'10
○ Principales règles de la procédure – Partie 1	8'38
○ Principales règles de la procédure – Partie 2	6'54
○ La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie	11'17
○ La publication de l'acte de saisie de l'immeuble	2'58
○ La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles	3'45
○ Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur	4'14
○ La préemption de l'acte de saisie	4'36
○ La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9'21
○ La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6'48
○ L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi	6'34
○ 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	6'13
○ La vente par adjudication – Partie 1	10'44
○ La vente par adjudication – Partie 2	7'17
○ La vente par adjudication – Partie 3	10'07
○ La distribution du prix – Partie 1	11'33
○ La distribution du prix – Partie 2	4'19
○ Quiz intermédiaires	1'00'00
<b>• Total :</b>	<b>3'04'28</b>
<b>• Test de satisfaction</b>	<b>5'00</b>

**TOTAL : 21'42'45**

**Total Général : 47'11'55**

## ❹ CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

## ★ OBJECTIFS

- Tout connaître sur 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

## ❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

## ▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## ❖ MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 87 66 02 19

### E-mail :

contact@immoforma.fr

### NDA :

76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning