

LES FONDAMENTAUX DE L'IMMOBILIER

Et Loi Alur

MODULE 1 – Cadre juridique et réglementation

Objectifs : Comprendre les bases légales et réglementaires pour exercer en conformité

La loi ALUR et ses impacts :

- Le cadre juridique des transactions immobilières
- Les obligations du professionnel (devoir de conseil, diagnostics, protection des données)
- La loi Hoguet et la déontologie
- Exercice pratique : Étude de cas sur la responsabilité des agents immobiliers

MODULE 2 – La transaction immobilière

Objectifs : Maîtriser le processus de vente et de location de A à Z

- Le cycle de la transaction immobilière
- La prospection et l'estimation d'un bien
- La rédaction et sécurisation des mandats
- Les étapes de la vente : compromis, acte authentique
- Cas pratiques : Rédaction d'un mandat, étude d'un compromis de vente

MODULE 3 – Droit et fiscalité immobilière

Objectifs : Appréhender la fiscalité et le droit patrimonial

- Les régimes fiscaux (plus-value, LMNP, SCI, etc.)
- La TVA et les droits de mutation
- L'urbanisme et le droit de la copropriété
- Étude de cas : Calcul de fiscalité sur une opération immobilière

MODULE 4 – Techniques de négociation et relation client

Objectifs : Développer des compétences en vente et en gestion de la relation client

- Les fondamentaux de la négociation immobilière
- La psychologie de l'acheteur et du vendeur
- L'argumentation et la gestion des objections
- Mises en situation : jeux de rôle sur la négociation et la découverte client



LES FONDAMENTAUX DE L'IMMOBILIER

Et Loi Alur

MODULE 5 – Digitalisation et outils marketing

Objectifs : Exploiter les outils numériques pour booster son activité

- La prospection digitale et l'e-réputation
- L'utilisation des réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram)
- La création d'annonces percutantes
- Atelier pratique : Création et optimisation d'une annonce immobilière

MODULE 6 – Gestion des conflits et communication interpersonnelle

Objectifs : Savoir gérer les situations délicates avec les clients et partenaires

- Typologies de conflits en immobilier
- Techniques de communication et médiation
- La gestion des litiges et des impayés
- Jeu de rôle : Simulations de gestion de conflits avec des clients



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir et actualiser les compétences indispensables en immobilier
- Maîtriser les aspects juridiques, commerciaux et techniques
- Optimiser la relation client et la négociation
- Renforcer la maîtrise des outils digitaux

COMPÉTENCES / CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES

Appliquer les obligations légales et déontologiques de l'agent immobilier

- Sécuriser juridiquement les transactions (mandats, compromis, diagnostics)
- Comprendre les droits et devoirs en matière de location et de gestion de biens
- Analyser l'impact des réglementations récentes (loi ALUR, loi Hoguet, urbanisme)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie, Active, Interrogative

Des séances pratiques de jeux de rôles où les participants peuvent simuler des situations.

Des études de cas réels ou fictifs pour illustrer les défis rencontrés.

Des exercices interactifs permettant aux participants de mettre en pratique les techniques enseignées.

Des présentations dynamiques pour présenter les principes théoriques et les meilleures pratiques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés

MOYENS D'ENCADREMENT

L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Vidéo-projection.

Fiches de synthèse délivrées à chaque participant.

Travaux pratiques.

COÛT DE LA FORMATION

3 000 € par participant

Vous pouvez bénéficier d'un financement, la SAS Glob'All Académie est certifiée Qualiopi pour l'action de formation.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Lieu de réalisation : En présentiel ou à distance

Délai d'accès : Nous consulter

Durée : 56h - 8 journées de 7 heures

PUBLIC VISÉ

Agent immobilier

PRÉREQUIS

Aucun, la formation est adaptée aux débutants.

ÉVALUATION DE L'ACTION

Une évaluation de l'action (satisfaction des participants) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...) sont à envisager.

Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (tour de table, cible, bilan écrit...).

Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (recommandée), après 3 mois ou 6 mois.

ACCESSIBILITÉ

Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap.

Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.

Contact Référent Handicap : Mr Thierry ROUSIERE 06 60 29 20 99

NOUS CONTACTER

M. ROUSIERE

06.60.29.20.99

academie@globalgroupe.com

