06 86 81 17 38
hc.ain.formations@gmail.com

RTI140 TRANSACTION IMMOBILIERE

Parcours de reconversion 20 jours

INTER ENTREPRISES PRESENTIEL PAS D'INTRA ENTREPRISE

REFERENCE RTI 140	PARCOURS RECONVERSION LA TRANSACTION IMMOBILIERE	140 H	TARIF INTER ENTREPRISES 2160 € PAR PERSONNE
2018	Janvier 2018 - Février 2018 – avril 2018 – juin 2018 – septembre 2018 -	INTER ENTREPRISES et PRESENTIEL	

ENTREE EN FORMATION PARCOURS 140 H	Remise d'un livret d'accueil et de présentation de l'organisme de formation. Indication de la rémunération des stagiaires selon les situations. Explication du règlement intérieur. Signature d'un contrat individuel de formation dans lequel le participant exprime ses objectifs. 2 heures consacrées à l'entrée en formation, le premier matin

PROGRAMME COMPLET EN RECONVERSION : LA TRANSACTION IMMOBILIERE EN 20 JOURS	14 H	ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME DEVELOPPEMENT DURABLE	Découverte de l'habitat et des styles architecturaux Approche de l'urbanisme Les terrains La construction Les diagnostics immobiliers Les biens meubles et immeubles
	14 H	LE CADRE JURIDIQUE DE LA PROFESSION ET SON EVOLUTION	Le Statut juridique de l'agent immobilier et de l'agence immobilière : Loi Hoguet LES LOIS ET DECRETS : loi Macron, Loi ALUR, Loi Hamon, Loi Pinel Les documents obligatoires pour exercer l'activité
	7 H	LA CONSTITUTION D'UN PORTEFEUILLE	Analyse du marché local La prospection immobilière
	14 H	L'EVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS	L'évaluation locative L'évaluation de biens à la vente Le cas particulier du viager
	21 H	LES MANDATS ET LES AUTRES DOCUMENTS	Les documents obligatoires et facultatifs pour la prise de mandat Les mandats de recherche de locataire Les différents mandats de vente et leurs implications juridiques et commerciales Les données chiffrées du mandat Le bon de visite Le compte rendu de visite L'offre d'achat
	21 H	LA VISITE DES BIENS A LA VENTE	Le déclenchement des visites La visite elle-même La négociation
	21 H	ANALYSE FINANCIERE DE L'ACQUEREUR ET DU LOCATAIRE	La capacité financière d'un acquéreur Les prêts immobiliers L'analyse financière du locataire
	21 H	LE COMPROMIS DE VENTE	La promesse d'achat, promesse de vente La constitution d'un dossier pour la signature d'un compromis Comprendre le compromis de vente Les incidents possibles entre le compromis et l'acte authentique

INSCRIPTION	☒ PRE- INSCRIPTION EN LIGNE voir formulaire ☒ INSCRIPTION ET INFORMATION INDIVIDUELLE SUR RENDEZ-VOUS De 10 h à 12h au « 4 rue des Casernes », 01000 BOURG EN BRESSE Ou sur rendez-vous 06 86 81 17 38, en présence des formateurs
PUBLIC CONCERNE ET PRE-REQUIS	AUCUN TEST DE PRE REQUIS : Formation ouverte à toute personne, professionnelle de l'immobilier ou non souhaitant s'initier à la transaction immobilière. Parcours adapté à toute personne souhaitant travailler dans une agence immobilière, en reconversion d'un autre poste...

06 86 81 17 38
hc.ain.formations@gmail.com

RTI140 TRANSACTION IMMOBILIERE

Parcours de reconversion 20 jours

INTER ENTREPRISES PRESENTIEL PAS D'INTRA ENTREPRISE

MATERIEL PEDAGAGIQUE ENCADREMENT VALIDATION DE LA FORMATION	Support de formation complet remis à chaque participant. Méthode de formation par démonstration, exercices d'applications en groupe ou sous-groupes. 10 heures sont consacrées en tout à la validation des compétences par QCM (par thème abordé). La formation est dispensée par un professionnel de l'immobilier en fonction ayant une expérience de plus de 10 ans. **Remise d'une fiche individuelle d'évaluation remplie par le formateur référent.** **Signature d'une feuille d'émargement individuelle attestant de la présence du participant** **Attestation individuelle de fin de formation remise à chaque participant.**
LIEU DE DISPENSE DE LA FORMATION ET HORAIRES	INTERENTREPRISE à Bourg en Bresse Lieu de dispense en fonction de la taille du groupe 4 rue des casernes 01000 BOURG EN BRESSE ou POLE ALIMENTEC ou tout autre lieu adapté à la taille du groupe De 9 h à 12 h et de 13 h à 17 h Le lieu de formation sera précisé au moins 15 jours avant le début de la formation.
CONDITIONS D'OUVERTURE D'UNE SESSION	INTERENTREPRISES : Groupe de 5 personnes minimum – 20 personnes maximum
DUREE DE LA FORMATION	140 heures dispensées sur 20 jours
OBJECTIF GENERAL	Travailler en tant que négociateur immobilier dans la déontologie et en toute autonomie, de la prise de mandat jusqu'à la signature du compromis. Savoir se constituer un portefeuille et fidéliser sa clientèle.
OBJECTIFS SPECIFIQUES	Maîtriser l'encadrement législatif de la profession Connaître les particularités des lois et les mettre en application dans les documents écrits Savoir transmettre des informations fiables et claires à la clientèle concernant les mandats.
EVALUATION DE LA FORMATION	Questionnaire à chaud et à froid remis au stagiaire et ou à son entreprise afin d'évaluer les actions de la formation sur le retour en entreprise.