Transaction immobilière et négociation

Immobilier - 2025

La formation en résumé

En 2 jours cette formation vous permettra d'acquérir l'essentiel à connaître en droit immobilier et les techniques clé en transaction immobilière

Objectifs :

- Connaître les fondamentaux du droit des contrats et de la transaction
- Respecter les obligations d'informations et de conseils auprès des clients
- Analyser les motivations d'achat
- Connaitre et maîtriser la vente en état futur d'achèvement (VEFA)
- Mener une négociation immobilière jusqu'à la vente

Participants :

- 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 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

Prérequis :

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée

810 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures)

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Le droit

- Les fondamentaux de la loi HOGUET, les apports de la loi ALUR
- Les mandats de ventes, la VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement)

Négocier dans l'intérêt des parties

- Découvrir les besoins
- Les contraintes et motivations du client acquéreur
- Les techniques de recherche d'acquéreurs
- le mandat de recherche
- Les techniques de prise de contact
- Le plan de découverte client
- L'argumentation
- le traitement des objections : prix, délais...

La transaction

- Conclure la vente
- La sauvegarde des honoraires

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d’encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels
Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations… Qui feront l’objet d’une analyse/correction et d’un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.