

## LA TRANSACTION IMMOBILIERE



### DURÉE

7 Heures (1 jour)



### LIEU

Sur site ou en centre de formation



### PUBLIC

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)-

**Accessible aux personnes en situation de handicap**



### TARIF

Sur devis, selon les modalités de prise en charge et options supplémentaire



### Prérequis

Connaissances de base en matière de réglementation immobilière, évaluées à partir du test de positionnement.

### Modalités d'accès

Entretien téléphonique  
Recueil de besoin  
Contractualisation  
Test de positionnement

### Délais d'accès

1 semaine en amont du démarrage de la formation

### Méthodes pédagogiques

Utilisation de pédagogies actives et innovantes



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière

Maîtriser les risques de l'acte de vente

Sécuriser les honoraires



## CONTENU DE LA FORMATION (1/2)

### RISQUES LIES AUX OPERATIONS DE NEGOCIATION :

La personne du cocontractant  
Identifier la personne cocontractante  
Les cas d'évolution de la situation des parties  
Vérification des droits sur le bien



## CONTENU DE LA FORMATION (2/2)

### L'AVANT-CONTRAT :

Choisir entre promesse unilatérale de vente et compromis  
Obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier  
Obligation d'information du vendeur  
Examen des clauses essentielles  
Droits de préemption  
Clause de substitution  
Délai de réitération/prorogation  
Droit de rétractation/réflexion

### LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À L'ACTE AUTHENTIQUE :

Le suivi des délais  
Les relations avec notaire, vendeurs et acquéreurs  
L'acte authentique et le règlement des honoraires



## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Équipe pédagogique

Consultant technique

### Moyens pédagogiques et techniques

Support informatique

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

QCM

### Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement  
Questionnaire des acquis avant et après la formation  
Questionnaire satisfaction à chaud  
Questionnaire à froid à 3 mois  
Feuille de présence

## CONTACT

Le référent handicap :

**Kévin MELIDOR-FUXIS - 06.74.82.82.45 - [k.melidorfuxis@ludorium-cfa.com](mailto:k.melidorfuxis@ludorium-cfa.com)**

Le centre de formation :

**[Contact@ludorium-cfa.com](mailto:Contact@ludorium-cfa.com) - 04-87-89-57-51**



LUDORIUM