

Devenir agent commercial immobilier (28 heures)

OBJECTIFS

- Développer sa capacité à entreprendre dans l'immobilier
- Acquérir la méthodologie nécessaire pour mener à bien son projet de création d'entreprise en immobilier
- Connaître les fondamentaux juridiques de l'immobilier pour commencer son activité

INFORMATIONS

Public : Formation ouverte à tous

Prérequis : Aucun

Durée : 28 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéo animée par un formateur qualifié
- Bloc-notes, assistance
- Messagerie formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Créer son entreprise en immobilier

14 Heures

Séquence 1 : Établir la structure juridique de son activité en immobilier

- ▶ Le choix du statut juridique (les différentes structures pour exercer l'activité d'agent commercial en immobilier)
- ▶ CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE EN IMMOBILIER
- ▶ Le cadre réglementaire (avantages et contraintes)
- ▶ Le plafond de chiffre d'affaire
- ▶ Les charges sociales et fiscales liées au statut
- ▶ Où s'adresser ? Les étapes de la création (du dépôt du dossier au CFE à la délivrance de l'habilitation) / Les numéros d'immatriculation
- ▶ Passer de la micro-entreprise à l'EIRL
- ▶ Statut de l'entrepreneur individuel
- ▶ Les formalités à respecter / L'intérêt du patrimoine affecté
- ▶ L'opposabilité aux tiers / L'incidence du régime matrimonial
- ▶ Le régime social et le régime fiscal de l'entreprise individuelle

Séquence 2 : Étudier son marché et décliner sa stratégie commerciale en immobilier

- ▶ Connaître ses motivations
- ▶ Vérification de l'adéquation entre compétences requises et compétences acquises
- ▶ Définir des objectifs et une stratégie
- ▶ Connaître les outils pour débiter et travailler sa prospection
- ▶ Étudier son marché et son implantation
- ▶ Les marchés de niche de l'immobilier (viager, immobilier commercial, immobilier neuf)
- ▶ Identifier un contexte favorable ou un contexte défavorable
- ▶ Stratégie retenue positionnement (prix élevés ou petits prix)
- ▶ Créer un réseau en immobilier
- ▶ La digitalisation de l'immobilier
- ▶ L'importance des réseaux sociaux pour son activité
- ▶ Assurer sa première vente pour gagner en crédibilité
- ▶ Établir des partenariats

Module 2 : Les bases du droit immobilier

14 Heures

Séquence 1 : La réglementation des professionnels de l'immobilier

- ▶ Approche théorique de la loi HOGUET (faire état de l'ensemble des facettes de la loi Hoguet)
- ▶ Les différentes cartes professionnelles et l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier
- ▶ La garantie financière et le séquestre
- ▶ L'avis de valeur en immobilier
- ▶ La responsabilité d'un professionnel de l'immobilier
- ▶ La législation relative aux contrats hors établissement (loi Hamon)
- ▶ Charge vendeur / charge acquéreur
- ▶ La typologie des mandats et des prestations commerciales
- ▶ Le formalisme du mandat de vente
- ▶ Les conditions de rémunération
- ▶ La valeur du bon de visite
- ▶ La fin du mandat et la mission d'un intermédiaire en immobilier

Séquence 2 : Appréhender une transaction immobilière

- ▶ Chronologie d'une vente immobilière
- ▶ Les spécificités de la vente dans le neuf
- ▶ Connaître les obligations légales d'un vendeur avant une mise en vente (bornage, assainissement, permis de construire et conformité, etc.)
- ▶ Les diagnostics immobiliers
- ▶ La vente ou l'achat en SCI
- ▶ Matérialiser l'engagement des parties
- ▶ L'identification de la chose et du prix
- ▶ Différence entre compromis et promesses
- ▶ La condition suspensive
- ▶ Les servitudes
- ▶ L'indivision
- ▶ L'acte authentique et la publicité foncière
- ▶ La plus-value immobilière
- ▶ Connaître les acteurs et les éléments fondamentaux de la copropriété pour vendre un lot de copropriété
- ▶ Vendre un terrain

Certification

 **Qualiopi**
processus certifié

Financements

 **MON COMPTE FORMATION**  

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.