

Formation **Pack loi Alur Immobilier**

Durée : 42h



Objectifs

- Comprendre les obligations et responsabilités imposées par la loi Alur
- Maîtriser les étapes clés d'une transaction immobilière sécurisée
- Optimiser la gestion des mandats, de la prospection et de la négociation
- Appliquer les règles de déontologie et lutter contre la discrimination
- Sécuriser les transactions grâce à une bonne maîtrise des documents et diagnostics obligatoires

Contenu Pédagogique

Le négociateur immobilier: du débutant à l'expert · jours 1, 2 et 3 - 21h00

L'agent immobilier

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Quiz intermédiaires

La prospection immobilière

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0

R1

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATION R1 - 1ère partie
- SIMULATION R1 - Variante n°1
- SIMULATION R1 - Variante n°2
- SIMULATION R1 - Variante n°3
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- SIMULATION R2 - 1ère partie
- SIMULATION R2 - Variante n°1
- SIMULATION R2 - Variante n°2
- SIMULATION R2 - Variante n°3
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients – INTRODUCTION
- La découverte acquéreur
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation
- Quiz intermédiaires

Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Introduction
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge

- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives
- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz intermédiaires

Compromis de vente de biens en copropriété

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz intermédiaires

Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

Thèmes complémentaires

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

Exercices et Cas pratiques

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

Vente immobilière · Jours 4, 5 et 6 - 17h00

Généralités sur la vente immobilière

- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La règlementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse
- Quiz intermédiaires

Le pacte de préférence

- Nature et contenu du pacte de préférence
- Les modalités de mise en oeuvre du pacte de préférence
- Les effets juridiques du pacte de préférence
- Les clauses caractéristiques des avants-contrats
- Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- La vente amiable d'immeuble
- Les vices du consentement : l'erreur
- Les vices du consentement : le dol
- Les vices du consentement : la violence
- Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- Quiz intermédiaires

Capacité et pouvoir des parties

- Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- Les interdictions spéciales d'acquérir
- L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- Les pouvoirs des parties
- Quiz intermédiaires

Le contenu de l'accord des parties

- L'immeuble
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme
- Quiz intermédiaires

Les formalités

- Les formalités préalables à la vente
- Le carnet d'information du logement
- Le dossier de diagnostic technique
- L'acte authentique
- Les formalités postérieures à la vente
- Quiz intermédiaires

Les clauses usuelles

- Les clauses usuelles
- Quiz intermédiaires

Les obligations du notaire

- Les obligations du notaire
- Quiz intermédiaires

L'obligation du vendeur

- Le devoir d'information
- L'obligation de délivrance – partie 1
- L'obligation de délivrance – partie 2
- L'obligation de délivrance – partie 3
- La garantie d'éviction – partie 1
- La garantie d'éviction – partie 2
- La garantie des vices cachés – partie 1
- La garantie des vices cachés – partie 2
- La garantie des vices cachés – partie 3
- Les garanties des vices de pollution
- Quiz intermédiaires

Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- Les autres obligations de l'acheteur
- Quiz intermédiaires

Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- Quiz intermédiaires

La résolution de la vente

- La résolution de la vente
- Quiz intermédiaires

La location-accession à la propriété immobilière

- Qu'est-ce que la location-accession ?
- Conditions de forme de la location-accession
- Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- Les garanties des parties au contrat de location-accession
- Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- Le transfert de propriété par location-accession
- Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- Le Régime fiscal de la location-accession
- Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?
- Quiz intermédiaires

La vente avec faculté de rachat

- Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat
- Quiz intermédiaires

Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- Le régime fiscal du bail réel solidaire
- Quiz intermédiaires

La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière
- L'effet relatif de la publicité foncière
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- Les conflits entre acquéreurs successifs
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3
- Quiz intermédiaires

La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- Principales règles de la procédure – Partie 1
- Principales règles de la procédure – Partie 2
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles

- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- La préemption de l'acte de saisie
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- La vente par adjudication – Partie 1
- La vente par adjudication – Partie 2
- La vente par adjudication – Partie 3
- La distribution du prix – Partie 1
- La distribution du prix – Partie 2
- Quiz intermédiaires

Déontologie et Discrimination · Jour 6 - 4h00

La déontologie immobilière

- Introduction
- Présentation du groupe
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel tracfin et non-discrimination
- Rsac, agents co et avis de valeurs
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost !!!
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Conclusion

La non-discrimination en immobilier

- Introduction
- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière
- Discrimination homophobe
- Dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu

Organisation Pédagogique

- **Pré-requis** : Aucun (sauf s'il convient d'en indiquer dans certaines formations)
- **Formateur mobilisé** : 1 formateur-expert
- **Moyens pédagogiques et techniques** :
 - Présentations interactives et supports numériques
 - Études de cas, exercices et mises en situation
 - Quiz ou QCM pour valider les acquis
 - Accès éventuel à des ressources complémentaires en ligne (tu pourras compléter ici lorsqu'il y a de l'e-learning)
- **Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation** :
 - En amont de la formation, un questionnaire pour recueillir les attentes des stagiaires et/ou un test de positionnement en début de formation
 - Feuille d'émargements pour le suivi des participants
 - Quiz d'évaluation en fin de formation pour mesurer les connaissances et compétences acquises
 - Questionnaire d'évaluation pour recueillir les impressions des stagiaires à l'issue de la session
 - Attestation de suivi délivrée à l'issue de la formation
 - Suivi post-formation : accès à notre Service Après-Formation, c'est-à-dire la possibilité de poser des questions complémentaires pendant 3 mois via une adresse e-mail dédiée