

Learning Skills 

Pack Transaction Immobilière

Octobre 2022



Qualiopi
processus certifié 

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification de qualité a été délivrée au titre de la
ou des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATIONS

Pack formations Transaction immobilière

TOTAL : 42 HEURES

Formation obligatoire Renouvellement de CARTE T

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert

• Module 1 : L'agent immobilier

- | | |
|--|---------------|
| • L'agent immobilier | 07:28 |
| • Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? | 10:27 |
| • Quiz intermédiaires | 10:00 |
| TOTAL : | 27 :55 |

• Module 2 : La prospection immobilière

- | | |
|---|--------------|
| • La prospection active | 14:56 |
| • La prospection passive | 06:02 |
| • Comment faire une bonne prospection ? | 03:13 |
| • Quiz intermédiaires | 15:00 |
| TOTAL : | 39:11 |

• Module 3 : Les rendez-vous vendeur

- | | |
|--|-------|
| • Introduction | 01:46 |
| • Qu'est-ce que le R0 ? | 01:07 |
| • Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique | 01:32 |

- L'appel téléphonique du R0 04:34
- **SIMULATION R0** 06:40

TOTAL : **15 :39**

R1

- Le R1 et son objectif 01:14
- La préparation du R1 02:03
- Présentation et installation chez le vendeur 02:59
- La visite du bien et la ligne empathique 03:25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03:27
- **SIMULATION R1 - 1ère partie** 10:24
- **SIMULATION R1 - Variante n°1** 06:35
- **SIMULATION R1 - Variante n°2** 03:06
- **SIMULATION R1 - Variante n°3** 05:32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02:32

TOTAL : **56 :56**

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02:05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02:23
- Les forces et les faiblesses 01:51
- Les outils d'estimation 04:17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02:34
- La défense du prix de votre estimation 04:07
- **SIMULATION R2 - 1ère partie** 20:44
- **SIMULATION R2 - Variante n°1** 05:58
- **SIMULATION R2 - Variante n°2** 14:55
- **SIMULATION R2 - Variante n°3** 25:17
- Comment défendre vos honoraires ? 02:20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01:24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL MODULE 3 : **02:43:01**

03:55:37

• Module 4 : Commercialisation du bien

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07:21
- La découverte acquéreur 03:33
- Visite avec les clients – INTRODUCTION 02:40
- La découverte acquéreur 11:19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03:52

• Comment réaliser une visite	08:21
• La visite avec les clients	20:10
• Comment négocier une offre d'achat	05:40
• R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	TOTAL : 04:28
• Quiz intermédiaires	30:00
	01:37:24

• **Module 5 : Le mandat**

• Qu'est-ce qu'un mandat ?	10:34
• Le mandat	07:19
• Le mandat exclusif	03:16
• Le mandat simple	02:00
• Le mandat semi exclusif	02:27
• Les avenants au mandat de vente	01:50
• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	03:25
• Quiz intermédiaires	25:00
	TOTAL : 55:51

• **Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?**

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:22:19

• **Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat**

- Introduction 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04:40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02:04
- La fiche synthétique de la copropriété 02:07
- Le diagnostic technique global 01:52

• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01:34
• Le diagnostic technique amiante	01:58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• L'état de l'installation d'électricité et l'état de l'installation du gaz	01:42
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : **01:52:45**

• Module 8 : Les documents d'information précontractuelle

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : **16 :06**

• Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente

• L'offre d'achat	06:43
• La promesse de vente	03:06
• Le compromis de vente	02:02
• Quiz intermédiaires	15:00

TOTAL :

26:51

• Module 10 : La promesse de vente

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	02:10
• La déclaration des parties	01:37
• Nature et description des biens	03:44
• Diagnostics techniques	01:29
• La déclaration du vendeur	04:55
• L'état d'occupation	04:47
• Les conditions générales de la vente	05:36
• Les conditions financières de la vente	04:22
• Le financement de l'acquisition	10:20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	03:52
• La réalisation de la vente	08:19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	03:28
• 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	02:34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	03:11
• Le droit de rétractation et mode de notification	04:04
• Annexes	02:16
• Quiz intermédiaires	45:00
TOTAL :	01:51:44

• **Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété**

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	02:58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10:02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	08:30
• Information sur la santé financière de la copropriété	02:57
• Conclusion	01:32
• Quiz intermédiaires	20:00
TOTAL :	45:59

• **Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)**

• Introduction	01:54
• Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?	02:24
• Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites	02:12
• Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé	01:53
• Quelle est la psychologie du banquier ?	01:47
• Les différents types de prêt	03:22
• Les franchises	01:32
• Les différents types de garantie	02:29
• Comment négocier le prêt bancaire ?	07:10
• Quiz intermédiaires	40:00

TOTAL : 01:04:43

• **Module 13 : DIVERS THÈMES**

• Loi SRU	03:40
• Procuration pour vendre	01:13
• Cession compromis de vente	01:58
• Accord de résolution amiable	02:36
• Convention d'entreposage temporaire	02:59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	02:26
• Le départ tardif du vendeur	01:26

• Financement prorogation	03:33
• L'état daté	02:36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	01:51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	02:07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	02:19
• Comment réduire les frais de notaire ?	01:50

TOTAL :

30:34

• Module 14 : Cas pratiques

• Introduction	2:11
• Mandat exclusif - Partie 1	12:37
• Mandat exclusif - Partie 2	14:32
• Mandat simple (appartement)	14:01
• Mandat semi-exclusif (appartement)	15:39
• Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)	3:35
• Offre d'achat	12:18
• Avenant offre d'achat acceptée	4:23
• Compromis de vente - Partie 1	10:56
• Compromis de vente - Partie 2	10:59
• Compromis de vente - Partie 3	10:54
• Compromis de vente - Partie 4	9:15
• Compromis de vente - Partie 5	10:09
• Déclaration de financement personnel	4:22
• Procuration pour vendre	6:22
• Prorogation du compromis de vente	14:22
• Résolution amiable	3:11
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 2:49:46

Vente immobilière

• Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

o Définition de la vente immobilière	5'48
o Les contrats préparatoires	6'53
o Le cadre de l'avant contrat	4'57
o La stipulation de conditions	10'33
o La protection du bénéficiaire	7'09
o Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel	8'21
o La réglementation des versements d'argent	3'37
o Les autres protections du bénéficiaire	6'37
o Avants contrats et procédures collectives	1'49
o La promesse unilatérale de vente	13'27

o L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente	12'11
o Les indemnités d'immobilisation	10'18
o L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option	6'06
o L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option	7'57
o L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.	3'30
o L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien	2'07
o La transmission de la promesse	15'35
o La promesse unilatérale d'achat	3'27
o La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée	4'12
o Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente	12'28
o Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente	4'08
o Autres spécificités concernant la promesse de vente	6'24
o La fiscalité de la promesse synallagmatique	3'27
o Transmission de la promesse	5'22
o Quiz intermédiaires	1'00'00
	3'46'23
	Total :

• Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

o Nature et contenu du pacte de préférence	10'17
o Les modalités de mise en oeuvre du pacte de préférence	6'47
o Les effets juridiques du pacte de préférence	8'39
o Les clauses caractéristiques des avants-contrats	3'29
o Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence	4'58
o La vente amiable d'immeuble	12'27
o Les vices du consentement : l'erreur	13'26
o Les vices du consentement : le dol	4'43
o Les vices du consentement : la violence	6'50
o Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement	8'37
o Quiz intermédiaires	35'00
	1'55'15
	Total :

• Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

o Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires	5'35
--	------

- o Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables 18'25
- o Les interdictions spéciales d'acquérir 5'31
- o L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne 6'14
- o L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective 3'54
- o Les pouvoirs des parties 13'25
- o Quiz intermédiaires 20'00

Total : 1'13'10

• Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES

- | | |
|-------------------------------------|----------------------|
| o L'IMMEUBLE | 6'07 |
| o La détermination du prix de vente | 6'20 |
| o Le prix lésionnaire | 14'33 |
| o Le prix réel et sérieux | 5'00 |
| o LA VENTE AFFECTÉE D'UNE CONDITION | Total : 16'56 |
| o La vente affectée d'un terme | 1'23 |
| o Quiz intermédiaires (13) | 15'00 |

1'05'19

• Module 5 : LES FORMALITÉS

- | | |
|--|---------------------|
| o Les formalités préalables à la vente | 6'12 |
| o Le carnet d'information du logement | 1'56 |
| o Le dossier de diagnostic technique | 14'20 |
| o L'acte authentique | 3'09 |
| o Les formalités postérieures à la vente | Total : 4'26 |
| o Quiz intermédiaires (9) | 15'00 |

45'03

• Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

- | | |
|---------------------------|------|
| o Les clauses usuelles | 5'16 |
| o Quiz intermédiaires (2) | 5'00 |

Total : 10'16

• Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

- | | |
|------------------------------|------|
| o LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE | 9'43 |
| o Quiz intermédiaires (3) | 5'00 |

Total : 14'43

• **Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR**

o Le devoir d'information	4'59
o L'obligation de délivrance – partie 1	13'42
o L'obligation de délivrance – partie 2	2'36
o L'obligation de délivrance – partie 3	4'47
o La garantie d'éviction – partie 1	7'51
o La garantie d'éviction – partie 2	10'25
o La garantie des vices cachés – partie 1	13'41
o La garantie des vices cachés – partie 2	8'08
o La garantie des vices cachés – partie 3	7'03
o Les garanties des vices de pollution	6'24
o Quiz intermédiaires (19)	30'00

Total :

1'49'36

• **Module 9 : Obligations de l'acheteur**

o La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente	11'35
o Les autres obligations de l'acheteur	1'36
o Quiz intermédiaires (4)	5'00

Total : 18'11

• **Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance**

o Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance	5'52
o Quiz intermédiaires (2)	5'00

Total : 10'52

• **Module 11 : La résolution de la vente**

o La résolution de la vente	9'10
o Quiz intermédiaires (3)	5'00

Total : 14'10

• **Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière**

o Qu'est-ce que la location-accession ?	4'03
---	------

o Conditions de forme de la location-accession	6'08
o Droits et obligation des parties au contrat de location-accession	9'16
o Les garanties des parties au contrat de location-accession	8'52
o Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession	6'03
o Le transfert de propriété par location-accession	4'05
o Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction	1'55
o Le Régime fiscal de la location-accession	4'28
o Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?	8'37
o Quiz intermédiaires (21)	30'00
Total :	1'23'27

• Module 13 : La vente avec faculté de rachat

o Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?	1'55
o Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat	9'04
o Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat	11'36
o Quiz intermédiaires (6)	10'00
Total :	32'35

• Module 14 : Le bail réel et solidaire

o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1	11'02
o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2	8'13
o Le régime fiscal du bail réel solidaire	6'42
o Quiz intermédiaires (7)	10'00
Total :	35'57

• Module 15 : La publicité foncière

o Principes généraux de la publicité foncière	12'04
o L'effet relatif de la publicité foncière	3'47
o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1	10'10
o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2	7'39
o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3	9'50
o Les domaines d'application de la publicité foncière facultative	7'55

o Les conflits entre acquéreurs successifs	4'08
o Le Régime de la publicité foncière – Partie 1	11'38
o Le Régime de la publicité foncière – Partie 2	8'54
o Le Régime de la publicité foncière – Partie 3	6'15
o Quiz intermédiaires (16)	20'00

Total :

1'42'20

• Module 16 : La saisie immobilière

o La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12'10 8'38
o Principales règles de la procédure – Partie 1	6'54
o Principales règles de la procédure – Partie 2	
o La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie	11'17 2'58
o La publication de l'acte de saisie de l'immeuble	3'45
o La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles	
o Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur	4'14 4'36
o La péremption de l'acte de saisie	
o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9'21
o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6'48
o L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi	6'34
o 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	6'13
o La vente par adjudication – Partie 1	10'44
o La vente par adjudication – Partie 2	7'17
o La vente par adjudication – Partie 3	10'07
o La distribution du prix – Partie 1	11'33
o La distribution du prix – Partie 2	4'19
o Quiz intermédiaires (31)	40'00

Total :

2'47'28

La déontologie immobilière

o Introduction	16:29
o Présentation du groupe	01:58
o Vos compétences dans le sens du code de déontologie	11:58
o L'éthique professionnelle	10:22
o Rappel tracfin et non-discrimination	8:21

o Rsac, agents co et avis de valeurs	10:47
o Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt	22:30
o Éthique professionnelle 2ème partie	10:38
o Oubliez le low cost !!!	5:41
o Respect des lois et règlements	4:43
o La compétence	9:18
o Conclusion	8:19
o Quiz intermédiaires (10)	10'00
Total :	2'11'04

La non-discrimination en immobilier

o Introduction	11:37
o Petites histoires d'introduction vécues	14:13
o Rappel légal précis	10:10
o Comment peut réagir un locataire ?	4:01
o Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?	3:56
o Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?	22:17
o D'une caricature à la vraie discrimination	3:59
o Discrimination immobilière	11:54
o Discrimination homophobe	7:43
o Dérive d'actualité contre la communauté asiatique	4:03
o Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu	8:10
o Quiz intermédiaires (8)	10'00
Total :	1'52'18

TOTAL : 42 heures