

VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER D'HABITATION ANCIEN

OBJECTIFS

Etre capable d'exercer le métier de négociateur en toute autonomie

Maîtriser les connaissances de base les techniques commerciales indispensables à la bonne gestion des opérations immobilières.

Appréhender les fondamentaux des professions immobilières

PROGRAMME

Appréhender juridiquement les processus de vente d'un bien immobilier

- **Promotion du bien**
 - Mettre en place les outils de promotion
 - Les obligations légales
 - **Négociation**
 - Découverte de l'acquéreur
 - Plan de financement
 - Offre
 - **Rédaction du compromis de vente**
 - Analyse des documents
 - Les différents engagements des parties
 - Rédaction de l'acte
 - Obligations juridiques
-