

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
- **Analyse des conséquences fiscales**
 - ◇ Les plus-values immobilières

Méthodes et supports pédagogiques

Animateurs qualifiés et compétents dans le domaine juridique et immobilier

Démarche pédagogique active et participative

Remise d'un support pédagogique à chaque participant

Méthodes d'évaluation

Mise en situation

Etudes de cas concrets

Travail sur documents réels

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

Publics concernés

Professionnels de l'immobilier qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances

Pré requis :

Maîtriser la prise de mandat

Tarif : 580 €

(Non assujetti à la TVA)

Organismes de formation

CFP St Vincent de Paul

44 Avenue de St Cloud
78000 VERSAILLES

Tel : 01 30 21 42 03

Fax : 01 30 21 21 12

secretariat@lpstvincent.org

Sessions :

18 - 19 Février 2016
26 - 27 Mai 2016

15 - 16 Septembre 2016
1 - 2 Décembre 2016

