

Formation CBI Devenir expert de l'immobilier



Alicia PRUDHOMME



aprudhomme@cabinet-bedin-immobilier.com



0556124099

Objectif de la formation et compétences visées

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable :

- I. D'identifier les capacités financières des acquéreurs potentiels,
- II. Connaître le cadre juridique du métier de négociateur,
- III. Maîtriser les obligations contractuelles et délictuelles

Modalités de suivi et d'exécution de la formation

- Entretien d'analyse des besoins en fonction du recueil des besoins récoltés en amont.
- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation.
- Un livret stagiaire est remis en début de formation.
- Contrôle de la présence en formation via émargement.
- Une attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.
- Enquête de satisfaction globale d'évaluation de la formation administrée à l'issue de la formation.
- Suivi post formation à 1 mois : retour d'expérience sur la mise en application des actions

Méthodes pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisées et informations complémentaires

Profil des intervenants :

Les formateurs sont des spécialistes de l'immobilier et du droit immobilier. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de l'animation. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expériences dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité.

Moyens techniques et pédagogiques :

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'animation utilisés sont principalement : des documents de supports de formation projetés, des études de cas, des exercices pratiques à partir d'outils adéquats et de réflexion collective. Cette démarche, alternant méthodes affirmatives, expositions, participatives, interrogatives, actives et créatives, favorise un meilleur apprentissage des participants et leur permet d'être opérationnels dès la sortie de la formation.
- Pendant la formation, le stagiaire a un livret stagiaire avec les documents vus en formation, ainsi qu'un accès à notre extranet, où il pourra retrouver l'ensemble des documents nécessaires. Les formations se dérouleront au : 484 avenue de Verdun – 33700 Mérignac

Nous soutenons :



WWW.CABINET-BEDIN.COM

Accessibilité Handicap

Accessibilité des personnes en situation de handicap, nous invitons les personnes en situation de handicap à se signaler, pour identifier et mettre en place des solutions d'aménagement.

Contact : Lucile Parreau : 05 56 12 40 90 au par mail : lparreau@cabinet-bedin-immobilier.com

Public visé : Tout public

Format : Présentiel

Pré-requis : Aucun prés-requis spécifique n'est demandé

Modalités et délai d'accès : Entretien d'analyse des besoins. Evaluation pré-formation. Test de positionnement. Formation accessible sur mesure en fonction des besoins et disponibilités spécifiques du bénéficiaire

Modalités d'évaluation : Etude de cas. Test d'évaluation des compétences. Cas pratique. Jeux de rôles.

Rythme : Séquencé

Niveau de Formation : D-Autre formation professionnelle

Spécialité : Enseignement, formation

Tarif formation HT : 700.00 €

Durée : 2.0 jour(s) - 14.0 heure(s)

Programme de la formation

Devenir expert de l'immobilier

- Le financement
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :
Comprendre les tenants et aboutissants du financement et construire une demande
- Les différents mandats
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :
Identifier et proposer le mandat adapté au besoin du client
- Le juridique
A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :
Maîtriser les règles juridiques applicables à sa profession, de comprendre les enjeux de sa responsabilité, de veiller au respect de la législation spécifique en vente immobilière, de procéder à la rédaction des mandats, ainsi que des offres d'achats en comprenant les enjeux des clauses spécifiques et fondamentales.

Nous soutenons :

MECENAT
CHIRURGIE
CARDIAQUE
enfants du monde 

WWW.CABINET-BEDIN.COM

PLAN DE FORMATION : CBI DEVENIR EXPERT DE L'IMMOBILIER

3

THEME : DECOUVERTE DU FINANCEMENT (3h)

1. Présentation de Taux Premier

Coordonnées

Organigramme

2. Introduction

Qu'est- ce qu'un courtier ?

Les obligations du courtier

3. Les Avantages de Taux Premier

4. Le Marché actuel du Crédit

1- Un marché bloqué ?

2- La préparation du financement en amont

5. Les Critères HCSF

1- Définition du HSCF

2- Les critères généraux

3- Les critères bancaires

6. Impact de la hausse des taux : exemple pratique

7. La découverte acquéreur sous l'angle du financement

1- L'acquéreur est votre client

2- Mais vous êtes mandaté par le vendeur

3- L'évaluation de la capacité d'emprunt

4- L'apport : ses origines

5- Le Crédit Relais : présentation et fonctionnement

Nous soutenons :

MECENAT
CHIRURGIE
CARDIAQUE
enfants du monde



WWW.CABINET-BEDIN.COM

8. L'optimisation du financement

4

1- Les crédits oubliés qui peuvent être utilisés : présentation et explications

9. Cas Pratiques et Jeux de rôles

THEME : LES DIFFERENTS MANDATS ET SAVOIR RENTRER LE MANDAT EXCLUSIF (4 HEURES)

5

1. INTRODUCTION

1. Qui sommes-nous ?
2. But des formations
3. Des outils à disposition
4. Présentation générale des différents types de mandats
5. Mise en pratique : d'où provient la prise de mandat exclusif ?

2. Présentation détaillée des mandats

1. Rappel des obligations : loi Hoguet, durée de validité, délai de rétractation
2. Le Mandat simple : engagements et prestations garanties
3. Le Mandat Partenaire : engagements et prestations garanties
4. Le Mandat Partenaire Plus : engagements et prestations garanties

3. METHODE DE RENTREE DU MANDAT EXCLUSIF

1. Contexte
2. Savoir présenter le mandat exclusif

4. SAVOIR CLOSER ET TRAITEMENT DES OBJECTIONS

Cas Pratiques

THEME DECOUVERTE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE (7 heures)

6

1. CONTACTS DU JURIDIQUE

1. Coordonnées
2. Créer une alerte dans CBI NET

2. LE BLANCHIMENT D'ARGENT

1. Champs d'application
2. Code Monétaire et Financier
3. Tracfin : objectifs de la Loi et obligations subséquentes de l'AI

3. CADRE JURIDIQUE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

1. Définition légale
2. Conditions d'aptitude à la profession
3. Carte Professionnelle : conditions d'obtention et de remise

4. RGPD

1. L'esprit du RGPD et ses conséquences
2. Mise en Pratique

5. RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

a- L'AI NON Rédacteur d'acte

1. Obligation
2. RCP
3. Cas Pratiques tirés de la jurisprudence applicable

b- L'AI Rédacteur d'acte

1. Préambule : les vérifications indispensables

6. CHRONOLOGIE DE LA TRANSACTION

7

a- L'estimation

b- Le Mandat

b-1) Définition

Formalisme strict

b-2) Les signataires du mandat

1. Etudes des différents régimes Matrimoniaux et notion du logement de famille
2. Etude des différentes incapacités et conséquences sur le mandat
3. Point spécifique sur l'abus de faiblesse
4. Mise en Pratique

b-3) Le Titre de propriété

1. Son importance
2. Les informations à vérifier
3. Mise en pratique

b-4) Copropriété et mandat

b-5) Le Bien loué

1. Les différentes formes de congé
2. La spécificité de certains locataires et conséquences
3. Mise en pratique

b-6) Le prix de vente

b-7) la durée du mandat

1. Durée de principe
2. Clause d'irrévocabilité



b-8) La signature

- 1. Signature manuscrite**
- 2. Signature électronique : explications MODELO**
- 3. Conséquences sur le délai de rétractation**
- 4. Mise en pratique**

c- Le mandat de recherche

- 1. Importance**

d- Offre d'achat ou LIA

- 1. Définition**
- 2. Spécificité**
- 3. Notification**
- 4. Mise en Pratique**

7. QUIZZ REPRENANT TOUTE LA FORMATION

Nous soutenons :

MECENAT
CHIRURGIE
CARDIAQUE 
enfants du monde

WWW.CABINET-BEDIN.COM