La non-discrimination pour l'immobilier (2heures) DEON02

OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques en E-learning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :
- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
Email : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

Module 1 : La non dsicrimination immobilière — **2H**

- 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

EVOLUGO

Déontologie immobilier (2 heures)
DEON01

OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. IMMO SCHOOL identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques en E-learning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :
- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
Email : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

Module 1 : Le code de déontologie immobilière — **2H**

- Introduction
- 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
- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus

EVOLUGO

PACK FORMATION

TRACFIN + RGPD
PACK 4H30

Comprendre les obligations liées au lutte contre le blanchiment, et à la protection des données personnelles.

(REF. TRA01 + RGPD01)

EVOLUGO
Organisme de formation

Tracfin
(3’04’25 heures)
TRA01

OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5’00**

Module 1 : Qu’est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**
  - Définition usuelle **1’58**
  - Incrimination **8’20**
  - Quiz **6’00**

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

  - Introduction **5’07**
  - Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2’46**
  - Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2’32**
  - Auto-prêt (ou "loan-back") **1’56**
  - Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3’39**
  - Quiz **6’00**

- **TOTAL : 38’18**

Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

  - Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2’59**
  - Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4’53**
  - Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5’30**
  - Quiz **6’00**

Tracfin
(3'04'25 heures)
TRA01

OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- **Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

Le mécanisme de la déclaration de soupçon	**3'05**
Les secteurs "assujettis"	**2'37**
Quiz	**6'00**
TOTAL :	**31'04**

Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?

Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?	**4'19**
Les professionnels "loi hoguet" assujettis	**3'05**
Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis	**2'02**
Quiz	**6'00**
TOTAL :	**15'26**

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

- **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

Introduction	**2'47**
L'évaluation des risques	**4'59**
La gestion des risques	**3'29**
Quiz	**6'00**

- **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

Introduction	**1'57**
L'identification des clients	**8'35**
Recueil d'informations, abstention et vigilance	**2'30**
La modulation des mesures de vigilance	**10'21**
Les autres obligations de vigilance	**2'56**
Quiz	**6'00**

EVOLUGO

Tracfin
(3’04’25 heures)
TRA01

OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- **Module 4.3 : Les obligations déclaratives**

○ La déclaration du déclarant-correspondant	**4’21**
○ La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux	**9’21**
○ La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe	**4’58**
○ Les autres obligations déclaratives	**4’38**
○ Quiz	**6’00**
• **TOTAL :**	**1’18’52**

Module 5 : En cas d'audit

○ Que faire en cas d’audit ?	**3’58**
○ Quiz	**2’00**
• **TOTAL :**	**8’58**

○ Conclusion	**1’47**
• Test de satisfaction	**5’00**

• TOTAL : 3’04’25

RGPD
(1’19’22 heures)
RGPD01

OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5’00

Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03’27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03’16
- Le RGPD qu’est-ce que c’est ? 06’45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07’40
- Quelles données sont concernés ? 02’27
- Le RGPD registre de traitement 03’23
- Récapitulons le plan d’action 02’15
- Vos questions répondues 08’43
- Quizz Intermédiaire 15’00

Module 2 : La CNIL, l’élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03’04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01’59
- Le compte-rendu 02’01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05’22
- Quiz 04’00

- Test de satisfaction 5’00

TOTAL : 01’19’22

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

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

R0

- 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 (simulation) 06 :40

TOTAL : 30 :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 (simulation) 10 :24
- **SIMULATION** R1 - Variante n°1 (simulation) 06 :35
- **SIMULATION** R1 - Variante n°2 (simulation) 03 :06
- **SIMULATION** R1 - Variante n°3 (simulation) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

TOTAL : 56 :17

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

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 (simulation)	20 :44
SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)	05 :58
SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)	14 :55
SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)	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 :	**02 :14 : 01**
TOTAL MODULE 3 :	**03 :40 :57**

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 **(simulation)**	02 :40
La découverte acquéreur **(simulation)**	11 :19
Comment réaliser une annonce de qualité	03 :52
Comment réaliser une visite	08 :21
La visite avec les clients **(simulation)**	20 :10
Comment négocier une offre d'achat	05 :40
R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	04 :28
Quiz intermédiaires	30 :00
TOTAL :	**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

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- Les causes qui entrainent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

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 : 01:27:19

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

- Intro 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
- Le diagnostic de performance énergétique 04:51
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44

EVOLUGO

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

• 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 :	**02:06:18**

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

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- 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

Le négociateur immobilier : du débutant à l'expert (18'25'23)

NEGO-01

OBJECTIFS

- Connaître les obligations de l'agent immobilier
- Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier
- Connaître les modalités des différents types de mandats
- Maîtriser les différentes étapes des r.d.v vendeurs
- Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 18h25

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

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
TOTAL :	**2:39:46**

Test de satisfaction	05:00

TOTAL : 18'25'23

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5’00**

Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Définition de la vente immobilière 5’48
- Les contrats préparatoires 6’53
- Le cadre de l’avant contrat 4’57
- La stipulation de conditions 10’33
- La protection du bénéficiaire 7’09
- Le droit de rétraction de l’acquéreur immobilier non professionnel 8’21
- La règlementation des versements d’argent 3’37
- Les autres protections du bénéficiaire 6’37
- Avants contrats et procédures collectives 1’49
- La promesse unilatérale de vente 13’27
- L’option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente 12’11
- Les indemnités d’immobilisation 10’18
- L’issue de la promesse de vente n°1 : l’absence de levée d’option 6’06
- L’issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l’option 7’57
- L’issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l’option. 3’30
- L’issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien 2’07
- La transmission de la promesse 15’35
- La promesse unilatérale d’achat 3’27
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée 4’12
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente 12’28
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente 4’08
- Autres spécificités concernant la promesse de vente 6’24
- La fiscalité de la promesse synallagmatique 3’27
- Transmission de la promesse 5’22
- Quiz intermédiaires 1’15’00

Total : 4’01’23

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE

Nature et contenu du pacte de préférence	10’17
Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence	6’47
Les effets juridiques du pacte de préférence	8’39
Les clauses caractéristiques des avants-contrats	3’29
Les clauses caractéristiques d’un pacte de préférence	4’58
La vente amiable d’immeuble	12’27
Les vices du consentement : l’erreur	13’26
Les vices du consentement : le dol	4’43
Les vices du consentement : la violence	6’50
Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d’un vice du consentement	8’37
Quiz intermédiaires	50’00
Total :	**2’10’15**

Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES

Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires	5’35
Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables	18’25
Les interdictions spéciales d’acquérir	5’31
L’interdiction pénale d’acheter au titre de l’habitat indigne	6’14
L’entreprise faisant l’objet d’une procédure collective	3’54
Les pouvoirs des parties	13’25
Quiz intermédiaires	25’00
Total :	**1’14’10**

Module 4 : LE CONTENU DE L’ACCORD DES PARTIES

L’IMMEUBLE	6’07
La détermination du prix de vente	6’20
Le prix lésionnaire	14’33
Le prix réel et sérieux	5’00
La vente affectée d’une condition	16’56
La vente affectée d'un terme	1’23
Quiz intermédiaires	35’00
Total :	**1’25’19**

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Module 5 : LES FORMALITÉS

Les formalités préalables à la vente	6’12
Le carnet d’information du logement	1’56
Le dossier de diagnostic technique	14’20
L’acte authentique	3’09
Les formalités postérieures à la vente	4’26
Quiz intermédiaires	25’00
Total :	**55’03**

Module 6 : LES CLAUSES USUELLES

Les clauses usuelles	5’16
Quiz intermédiaires	5’00
Total :	**10’16**

Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE

LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE	9’43
Quiz intermédiaires	5’00
Total :	**14’43**

Module 8 : L’OBLIGATION DU VENDEUR

Le devoir d’information	4’59
L’OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 1	13’42
L’OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 2	2’36
L’OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 3	4’47
LA GARANTIE D’ÉVICTION – Partie 1	7’51
LA GARANTIE D’ÉVICTION – Partie 2	10’25
LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 1	13’41
LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 2	8’08
LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 3	7’03
LES GARANTIES DES VICES DE POLLUTION	6’24
Quiz intermédiaires	50’00
Total :	**2’19‘36**

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Module 9 : Obligations de l'acheteur

○ La première obligation de l’acheteur, celle de payer de vente	11’35
○ Les autres obligations de l’acheteur	1’36
○ Quiz intermédiaires	10’00
• **Total :**	**23’11**

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

○ Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance	5’52
○ Quiz intermédiaires	5’00
• **Total :**	**10’52**

Module 11 : La résolution de la vente

○ La résolution de la vente	9’10
○ Quiz intermédiaires	5’00
• **Total :**	**14’10**

Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière

○ Qu’est-ce que la location-accession ?	4’03
○ Conditions de forme de la location-accession	6’08
○ Droits et obligation des parties au contrat de location-accession	9’16
○ Les garanties des parties au contrat de location-accession	8’52
○ Le devoir d’information et de protection de l’accédant par location-accession	6’03
○ Le transfert de propriété par location-accession	4’05
○ Le cas particulier de la location-accession d’immeubles en construction	1’55
○ Le Régime fiscal de la location-accession	4’28
○ Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d’enregistrement qui s’appliquent ?	8’37
○ Quiz intermédiaires	45’00
• **Total :**	**1’38’27**

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Module 13 : La vente avec faculté de rachat

- Qu’est-ce que la vente avec faculté de rachat ? 1’55
- Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat 9’04
- Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat 11’36
- Quiz intermédiaires 15’00

- **Total : 37’35**

Module 14 : Le bail réel et solidaire

- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1 11’02
- Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2 8’13
- Le régime fiscal du bail réel solidaire 6’42
- Quiz intermédiaires 15’00

- **Total : 40’57**

Module 15 : La publicité foncière

- Principes généraux de la publicité foncière 12’04
- L’effet relatif de la publicité foncière 3’47
- Les domaines d’application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1 10’10
- Les domaines d’application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2 7’39
- Les domaines d’application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3 9’50
- Les domaines d’application de la publicité foncière facultative 7’55
- Les conflits entre acquéreurs successifs 4’08
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 1 11’38
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 2 8’54
- Le Régime de la publicité foncière – Partie 3 6’15
- Quiz intermédiaires 50’00

- **Total : 2’12’20**

Vente Immobilière
(21’22’45 heures)
VTI10

OBJECTIFS

- Tout connaître sur la vente immobilière
- Apprendre les étapes d’une vente
- Comprendre les formalités générales de la vente immobilière
- Connaître les obligations du vendeur et de l’acheteur

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l’Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 21h22

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l’objet d’une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d’évaluation :
- Quiz
- QCM

CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l’accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Module 16 : La saisie immobilière

○ La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12’10
○ Principales règles de la procédure – Partie 1	8’38
○ Principales règles de la procédure – Partie 2	6’54
○ La saisie de l’immeuble et l’établissement de l’acte de saisie	11’17
○ La publication de l’acte de saisie de l’immeuble	2’58
○ La pluralité de saisies immobilières et d’immeubles	3’45
○ Les effets de l’acte de saisies à l’égard du débiteur ou du tiers détenteur	4’14
○ La péremption de l’acte de saisie	4’36
○ La vente de l’immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9’21
○ La vente de l’immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6’48
○ L’audience et le jugement d’orientation dans le cas de vente d’immeuble saisi	6’34
○ 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
○ La vente par adjudication – Partie 1	10’44
○ La vente par adjudication – Partie 2	7’17
○ La vente par adjudication – Partie 3	10’07
○ La distribution du prix – Partie 1	11’33
○ La distribution du prix – Partie 2	4’19
○ Quiz intermédiaires	1’00’00
• **Total :**	**3’04’28**
• Test de satisfaction	**5’00**

TOTAL : 21’42’45