

Pack 42h Expert Transaction Neuf

La spécialisation logement neuf : VEFA, construction de maison individuelle et stratégie commerciale.

Durée : 42h

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : immédiat après paiement, ou à confirmation du dossier de financement

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, négociateurs, agents commerciaux, collaborateurs d'agence et

Tarifs : 299 € TTC (tarif direct) · 840 € TTC (tarif prise en charge)
de cabinet de gestion.

Objectifs opérationnels

- Situer votre activité dans le cadre réglementé des professions immobilières
- Appliquer les règles déontologiques dans la relation client et entre confrères
- Reconnaître les situations de discrimination directe et indirecte dans l'accès au logement
- Sécuriser vos pratiques de sélection et de traitement des candidatures
- Maîtriser les étapes d'une opération de vente en état futur d'achèvement
- Expliquer au client le contrat de réservation, les appels de fonds et les garanties
- Identifier les caractéristiques du contrat de construction de maison individuelle
- Suivre les étapes du chantier et les appels de fonds
- Construire un plan de prospection adapté à votre secteur
- Mener un entretien de prise de mandat structuré
- Situer les objectifs de la loi SRU
- Identifier ses effets sur l'urbanisme et le logement

Programme détaillé

Professions immobilières et déontologie (2h)

- Le cadre d'exercice des professions immobilières
- Les principes déontologiques et leurs implications concrètes
- Éthique, transparence et information du client
- Conflits d'intérêts et confraternité
- Cas pratiques commentés

Non-discrimination au logement (2h)

- Principe de non-discrimination appliqué au logement
- Discrimination directe, indirecte et pratiques à risque
- Pièces demandées et traitement des candidatures
- Dialogue avec le propriétaire bailleur
- Traçabilité et preuve des décisions

Vente en état futur d'achèvement (VEFA) (14h)

- Le marché du logement neuf et ses acteurs
- Le contrat de réservation et ses mentions
- L'acte de vente et l'échelonnement des appels de fonds
- Les garanties attachées à la construction
- Livraison, réserves et suivi après livraison
- Conseil et devoir d'information de l'acquéreur

Contrat de construction de maison individuelle (7h)

- Acteurs et cadre du contrat
- Contenu du contrat et notice descriptive
- Garanties attachées à l'opération
- Échelonnement des paiements
- Réception, réserves et suivi

Être un stratège commercial en immobilier (14h)

- Analyse de secteur et positionnement

- Organisation et rythme de prospection
- Estimation et argumentation du prix
- Entretien de prise de mandat
- Négociation et traitement des objections
- Fidélisation et recommandation

Loi SRU (3h)

- Contexte et objectifs du texte
- Urbanisme et documents de planification
- Logement social et mixité
- Vente d'un lot de copropriété et information de l'acquéreur
- Délai de rétractation

Prérequis

Aucun prérequis de niveau. Une connexion internet et un support informatique suffisent.

Méthodes mobilisées

Parcours e-learning : modules vidéo, séquences commentées et supports téléchargeables consultables pendant toute la durée d'accès.

Évaluation

Quiz d'évaluation en ligne à l'issue du parcours. Attestation de formation transmise sous 24 heures après validation.

Accessibilité

Plateforme accessible 24h/24 depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone. Adaptations possibles pour les personnes en situation de handicap - contact@parcours-immo.fr