# Généralités sur la vente immobilière  (4h00)

Formation à distance asynchrone



# IMMOFORMA

## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **4h00 de formation, réparties sur 1 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations.<br>• Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |

| | |
|---|---|
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visées** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Comprendre la définition et les caractéristiques de la vente immobilière.<br>• Identifier les différents contrats préparatoires à la vente et comprendre leur rôle dans le processus de transaction.<br>• Comprendre le cadre juridique des avant-contrats et les principales règles qui leur sont applicables.<br>• Identifier et analyser les conditions stipulées dans les avant-contrats.<br>• Comprendre les mécanismes de protection du bénéficiaire d'un avant-contrat. |

- Maîtriser le droit de rétractation de l'acquéreur immobilier non professionnel.
- Identifier les règles applicables aux versements d'argent effectués dans le cadre des avant-contrats.
- Comprendre les autres mécanismes de protection du bénéficiaire.
- Identifier les conséquences des procédures collectives sur les avant-contrats.
- Comprendre le fonctionnement de la promesse unilatérale de vente et les droits et obligations des parties.
- Analyser l'option réservée au bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente.
- Comprendre le mécanisme et les enjeux des indemnités d'immobilisation.
- Identifier les différentes issues possibles d'une promesse de vente, notamment en cas d'absence de levée d'option, de refus de vendre ou d'acheter, ou de perte ou dégradation du bien.
- Comprendre les modalités de transmission d'une promesse.
- Distinguer la promesse unilatérale d'achat de la promesse unilatérale de vente.
- Comprendre le fonctionnement de la promesse synallagmatique et de la vente sous signature privée.
- Identifier les différences entre une promesse synallagmatique valant vente et une promesse ne valant pas vente.
- Comprendre les autres spécificités liées à la promesse de vente.
- Identifier les principales règles fiscales applicables à la promesse synallagmatique.
- Analyser les différents avant-contrats immobiliers afin de déterminer leurs effets juridiques, leurs conditions de mise en œuvre et leurs conséquences pour les parties.
- Sécuriser la conclusion d'un avant-contrat immobilier en identifiant les protections, obligations, conditions, modalités de transmission et principaux risques juridiques et fiscaux

**Modalités d'évaluation**

Chaque module fait l'objet d'un QCM de validjk:
Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des 18h30 de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle.

| | |
|---|---|
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Test de positionnement
- Définition de la vente immobilière
- Les contrats préparatoires
- Le cadre de l'avant contrat
- La stipulation de conditions
- La protection du bénéficiaire
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
- La règlementation des versements d'argent
- Les autres protections du bénéficiaire
- Avants contrats et procédures collectives
- La promesse unilatérale de vente
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
- Les indemnités d'immobilisation
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien
- La transmission de la promesse
- La promesse unilatérale d'achat
- La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
- Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
- Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
- Autres spécificités concernant la promesse de vente
- La fiscalité de la promesse synallagmatique
- Transmission de la promesse
- Quiz intermédiaires
- Test de satisfaction


IMMOFORMA