

Immobilier

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DIC369A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires ou tout collaborateur

NIVEAU

Initiation

DURÉE

0.5 jour(s) (3,5 heures)

PRÉREQUIS :

- Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en droit immobilier est conseillé.
- Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

- Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Comment être efficace pour constituer rapidement un dossier de vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier et demander les pièces nécessaires à la réalisation des formalités préalables pour bien ouvrir un dossier de vente
- Etablir des calculs simples de provisions sur frais

CONTENU

DROIT IMMOBILIER - LES FORMALITÉS RELATIVES À LA VENTE

- Celles relatives à l'état civil
- Celles relatives au cadastre à l'urbanisme, aux hypothèques, aux différents diagnostics et à l'immeuble en copropriété
- Celles relatives aux différents droits de préemption
- Celles relatives à l'origine de propriété
- Celles relatives à la fiscalité des plus values , et des droits d'enregistrement

CAS PRATIQUES

- Rédiger une DIA
- Informer ou non la SAFER (divers cas à traiter)