

## LES PERSONNES CONCERNEES

Agent Immobilier(ière) / Agent Commercial(e) Mandataire / Négociateur(rice) et conseiller(ière) salarié(e)/ Syndics de copropriété / Administrateur(rice) de biens /



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER DANS LE  
CADRE DU RENOUELEMENT DE LA CARTE PROFESSIONNELLE

En vue

DE L'ACQUISITION ET/OU PERFECTIONNEMENT DES CONNAISSANCES DES PROFESSIONS  
DU DOMAINE IMMOBILIER



**PRE-REQUIS** : Personnes exerçants dans l'immobilier / Tous niveaux

## PROGRAMME 8 Formation Loi Alur CNASIM – 42H

1 Juridique .....	08 : 30
2 Du mandat à l'acte définitif.....	07 : 00
3 Urbanisme, construction-cadastre et copropriété ...	05 : 30
4 Documents .....	03 : 30
5 Perfectionnement au métier .....	14 : 00
6 Le parfait mandataire .....	03 : 30
8 Evaluation .....	00 : 00

# PROGRAMME 8 Formation Loi Alur CNASIM – 42H

## 1 Juridique

- 1.1 Juridique - Introduction
- 1.2.1 Juridique - Principales notions de droit (1/2)
- 1.2.2 Juridique - Principales notions de droit (2/2)
- 1.3 Juridique - Les biens et le droit immobilier
- 1.4 Juridique - Régimes matrimoniaux et droits de succession
- 1.5 Juridique - Contrats, actes sous seing privé, actes authentiques
- 1.6 Juridique - Déontologie
- 1.7 Juridique - TRACFIN
- 1.8 Juridique - RGPD
- 1.9 Juridique - La loi ELAN
- 1.10 Juridique - Quiz

## 2 Du mandat à l'acte juridique

- 2.1 Du mandat à l'acte définitif - Mandat 1/2
- 2.2 Du mandat à l'acte définitif - Mandat 2/2
- 2.4 Du mandat à l'acte définitif - Les promesses de vente
- 2.5 Du mandat à l'acte définitif - Quiz

## 3 Urbanisme, Construction-Cadastre et Copropriété

- 3.1 Urbanisme, Construction - Cadastre et Copropriété - Urbanisme
- 3.2 Urbanisme, Construction - Cadastre et Copropriété - Construction et cadastre
- 3.3 Urbanisme, Construction - Cadastre et Copropriété - Copropriété
- 3.4 Urbanisme, Construction - Cadastre et Copropriété - Quiz

## 4 Documents

- 4.1 Documents - Bon de visite, baux de location
- 4.2 Documents - Congé pour vente, registre obligatoires, commission, pub
- 4.3 Documents - Quiz

## 5 Perfectionnement au métier

- 5.1 Perfectionnement au métier - Habitation, viager, ventes taxées, plus-values
- 5.2 Perfectionnement au métier - Loyers
- 5.3 Perfectionnement au métier - Publicité, avis de valeur et commission
- 5.4 Perfectionnement au métier - Comment réaliser un avis de valeur ?
- 5.5 Perfectionnement au métier - Bonnes pratiques et traitement des objections
- 5.6 Perfectionnement au métier - L'obligation du compte-rendu
- 5.7 Perfectionnement au métier - Rôle du négociateur et VAE
- 5.8 Perfectionnement au métier - Quiz

## 6 Le parfait mandataire

- 6.1 Le parfait mandataire - La Préparation
- 6.2 Le parfait mandataire - L'art de la prospection
- 6.3 Le parfait mandataire - La rentrée de mandat
- 6.4 Le parfait mandataire - Closing, Engagement des parties, Vente
- 6.5 Le parfait mandataire - Cas pratiques (1/2)
- 6.6 Le parfait mandataire - Le parfait mandataire - Cas pratiques (2/2)
- 6.7 Le parfait mandataire - PNL

## 8 Evaluation

- 8.1 Evaluation - Juridique
- 8.2 Evaluation - Du mandat à l'acte définitif
- 8.3 Evaluation - Urbanisme, Construction, Cadastre, Copropriété
- 8.4 Evaluation - Documents
- 8.5 Evaluation - Perfectionnement du métier
- 8.6 Evaluation - Le parfait mandataire