

Pratiques dans l'immobilier résidentiel

LE CADRE REGLEMENTAIRE : LOI HOGUET ET CODE DE DEONTOLOGIE

- Rappel historique
- Volonté réglementaire et politique
- Cadre juridique
- Atouts, pédagogie et obligations

LE MARCHÉ RESIDENTIEL ET LES PARTIES PRENANTES SUR CE MARCHÉ

- Le marché résidentiel : chiffres clés du secteur, évolution sectorielle, tendances, investissements, dimension énergétique
- Les parties prenantes
- Les « protagonistes »: agents immobiliers, mandataires, « pures numériques », les « low cost », les administrateurs de biens
- Les « acteurs » : diagnostiqueurs, géomètres, architectes, courtiers, organismes bancaires, artisans)

LE PROCESSUS DE VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER RESIDENTIEL

- La phase « amont » de préparation : prospection, recommandation, cooptation
- Avis de valeur, expertise, type de mandats (simple et exclusif), prise de mandat
- DPE et diagnostics
- La mise en vente : traitement des demandes d'acquéreurs, communication numérique et directe, sélection acquéreurs, visites virtuelles et organisation visites physiques.
- La vente et le suivi : l'offre et traitement, négociation et accord, compromis et promesse de vente, transmission auprès des notaires
- La signature définitive : réunion des pièces, suivi et réalisation des conditions suspensives, chaperonner vendeurs et acquéreurs, signature de l'Acte Authentique
- Assurer le service «après-vente »

VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ