

Pratiques dans l'immobilier tertiaire

LE CADRE REGLEMENTAIRE : LOI HOGUET ET CODE DE DÉONTOLOGIE

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

LE MARCHÉ TERTIAIRE ET LES PARTIES PRENANTES SUR CE MARCHÉ

- Le marché tertiaire : chiffres clés du secteur, évolution sectorielle, tendances, investissements, évolution sociétale du travail, cadre énergétique)
- Les parties prenantes :
 - Les « protagonistes » : agents immobiliers internationaux, les agences immobilières et réseaux nationaux et régionaux, les réseaux coopératifs ou franchisés « secteur pro », les indépendants.
 - Les « acteurs » : géomètres, architectes, BET, diagnostiqueurs, ingénieurs, organismes bancaires, artisans et entreprises d'entretien

LE PROCESSUS DE VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER RESIDENTIEL

- La phase « amont » de préparation : prospection, recommandation, cooptation, 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, réseaux spécialisés B to B, sélection acquéreurs, visites virtuelles et organisation visites physiques, visites techniques
- 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

VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ