



## **RNCP34441 - TP - Niveau 5 - Assistant immobilier - Bloc 1 (Options Transactions ventes et locations)**

### **Ce parcours est constitué des formations suivantes :**

#133 (0) Introduction au RNCP34441 Bloc 1

#134 Assistant immobilier sur les transactions de vente et de location (Certifiant) (EVG)

### **Objectifs de la formation**

- Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier.
- Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier.
- Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat.
- Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, viager ...)

### **Modalités pédagogiques**

- Parcours de formations E-learning combinant plusieurs méthodologies selon les modules.
- 45 Modules E-learning contenant chacun plusieurs chapitres.
- Accès à la plateforme en ligne 24/24 pendant toute la durée de la formation.
- Une évaluation initiale (Test de positionnement) et des Quiz à chaque fin de module.
- Des ateliers pratiques proposés afin de travailler sur les notions apprises.

### **Contenu de la formation**

Ce parcours de formation est constitué de plus de 45 modules contenant des vidéos, des ateliers, des Quiz etc.

Une évaluation initiale est proposée en début de parcours afin de tester les connaissances initiales.

**Durée : 57 Heures**

**Accessibilité :** La durée de démarrage après signature du contrat est de 12 jours.

**Tarif : 3 170,00 €**

## **Programme de formation**

### **Introduction au RNCP34441 Bloc 1**

#### **Partie 1 : La vente immobilière**

Evaluation initiale

#### **Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE**

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

## **Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE**

- o Nature et contenu du pacte de préférence
- o Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
- o Les effets juridiques du pacte de préférence
- o Les clauses caractéristiques des avants-contrats
- o Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
- o La vente amiable d'immeuble
- o Les vices du consentement : l'erreur
- o Les vices du consentement : le dol
- o Les vices du consentement : la violence
- o Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement
- o Quiz intermédiaires

## **Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES**

- o Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
- o Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
- o Les interdictions spéciales d'acquérir
- o L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
- o L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
- o Les pouvoirs des parties
- o Quiz intermédiaires

## **Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES**

- o L'IMMEUBLE
- o La détermination du prix de vente
- o Le prix lésionnaire
- o Le prix réel et sérieux
- o La vente affectée d'une condition
- o La vente affectée d'un terme
- o Quiz intermédiaires

## **Module 5 : LES FORMALITÉS**

- o Les formalités préalables à la vente
- o Le carnet d'information du logement
- o Le dossier de diagnostic technique
- o L'acte authentique
- o Les formalités postérieures à la vente
- o Quiz intermédiaires

## **Module 6 : LES CLAUSES USUELLES**

- o Les clauses usuelles
- o Quiz intermédiaires

## **Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE**

- o LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE
- o Quiz intermédiaires

## **Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR**

### **Le devoir d'information**

- o L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 1
- o L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 2
- o L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 3
- o LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 1
- o LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 2
- o LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 1
- o LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 2
- o LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 3
- o LES GARANTIES DES VICES DE POLLUTION
- o Quiz intermédiaires

## **Module 9 : Obligations de l'acheteur**

- o La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
- o Les autres obligations de l'acheteur
- o Quiz intermédiaires

## **Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance**

- o Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance
- o Quiz intermédiaires

## **Module 11 : La résolution de la vente**

- o La résolution de la vente
- o Quiz intermédiaires

## **Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière**

- o Qu'est-ce que la location-accession ?
- o Conditions de forme de la location-accession
- o Droits et obligation des parties au contrat de location-accession
- o Les garanties des parties au contrat de location-accession
- o Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession
- o Le transfert de propriété par location-accession
- o Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction
- o Le Régime fiscal de la location-accession
- o Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?
- o Quiz intermédiaires

## **Module 13 : La vente avec faculté de rachat**

- o Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
- o Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
- o Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat
- o Quiz intermédiaires

## **Module 14 : Le bail réel et solidaire**

- o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
- o Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
- o Le régime fiscal du bail réel solidaire
- o Quiz intermédiaires

### **Module 15 : La publicité foncière**

- o Principes généraux de la publicité foncière
- o L'effet relatif de la publicité foncière
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2
- o Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3
- o Les domaines d'application de la publicité foncière facultative
- o Les conflits entre acquéreurs successifs
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
- o Le Régime de la publicité foncière – Partie 3
- o Quiz intermédiaires

### **Module 16 : La saisie immobilière**

- o La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions
- o Principales règles de la procédure – Partie 1
- o Principales règles de la procédure – Partie 2
- o La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie
- o La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
- o La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
- o Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur
- o La péremption de l'acte de saisie
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1
- o La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2
- o L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi
- o Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication
- o La vente par adjudication – Partie 1
- o La vente par adjudication – Partie 2
- o La vente par adjudication – Partie 3
- o La distribution du prix – Partie 1
- o La distribution du prix – Partie 2
- o Quiz intermédiaires

### **Partie 2 : Le négociateur immobilier**

Evaluation initiale

#### **Module 2.1 : L'agent immobilier**

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

- Quiz intermédiaires

## **Module 2.2 : La prospection immobilière**

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

## **Module 2.3 : Les rendez-vous vendeur**

### **R0**

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0 (simulation)

### **R1**

- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATION R1 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R1 - Variante n°3 (simulation)
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

### **R2**

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations
- Les forces et les faiblesses
- Les outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- La défense du prix de votre estimation
- SIMULATION R2 - 1ère partie (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)
- SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)
- Comment défendre vos honoraires ?
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

## **Module 2.4 : Commercialisation du bien**

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)
- La découverte acquéreur (simulation)
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- La visite avec les clients (simulation)
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.5 : Le mandat**

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.6 : Que comporte le mandat exclusif ?**

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et la désignation du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat**

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès-verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété
- Le diagnostic technique amiante
- Les diagnostics techniques des parties privatives

- Le constat d'exposition aux risques de plomb
- L'état relatif à l'amiante
- Le diagnostic de performance énergétique
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.8 : Les documents d'information précontractuelle**

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.9 : L'offre d'achat et le compromis de vente**

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.10 : La promesse de vente**

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières de la vente
- Le financement de l'acquisition
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques
- Le droit de rétractation et mode de notification
- Annexes
- Quiz intermédiaires

### **Module 2.11 : Compromis de vente de biens en copropriété**

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété - Partie 1
- Informations concernant la copropriété - Partie 2
- Information sur la santé financière de la copropriété

- Conclusion
- Quiz intermédiaires

## **Module 2.12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)**

- Introduction
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ?
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé
- Quelle est la psychologie du banquier ?
- Les différents types de prêt
- Les franchises
- Les différents types de garantie
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

## **Module 2.13 : DIVERS THÈMES**

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
- Le départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
- Comment réduire les frais de notaire ?

## **Module 2.14 : Cas pratiques**

- Introduction
- Mandat exclusif - Partie 1
- Mandat exclusif - Partie 2
- Mandat simple (appartement)
- Mandat semi-exclusif (appartement)
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
- Offre d'achat
- Avenant offre d'achat acceptée
- Compromis de vente - Partie 1
- Compromis de vente - Partie 2
- Compromis de vente - Partie 3
- Compromis de vente - Partie 4
- Compromis de vente - Partie 5

- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable

### **Partie 3 : Viager**

Evaluation initiale

#### **Module 3.1 : Viager et gestion de patrimoine**

- o Présentation
- o Avant-propos
- o Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 1)
- o Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 2)
- o Viager et vie du couple marié
- o La vente en viager par un couple marié
- o Comment se déroule le processus du viager?
- o La rente et le divorce du couple
- o Viager et patrimoine du couple non marié
- o Rente et PACS
- o Viager et perspective successorale
- o Quelles sont les règles successorales spécifiques au viager?
- o Cas pratique
- o Quiz intermédiaire

#### **Module 3.2 : La vente immobilière et viager**

- o Les conditions générales de la vente d'immeuble en viager
- o La capacité des parties (Partie 1)
- o La capacité des parties (Partie 2)
- o Les conditions du contrat
- o Le droit de préemption
- o Les conditions du contrat de rente
- o Quelques définitions
- o La rente
- o L'aléa
- o Comment se calcule le prix?
- o Quiz

#### **Module 3.3 : Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?**

- o La fiscalité applicable au crédirentier
- o Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ?
- o Comment la rente viagère est-elle imposée ?
- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 1)
- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 2)
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1)
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2)

- o Cas pratiques
- o Quiz

### **Module 3.4 : Vie du contrat, droit de la rente**

- o La vie du contrat de rente viagère (Partie 1)
- o La vie du contrat de rente viagère (Partie 2)
- o La majoration de la rente
- o Quelles sont les relations entre crédirentiers et débirentiers ?
- o Les garanties de paiement de la rente
- o Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège de vendeur d'immeubles ?
- o L'objet du privilège du vendeur
- o La créance garantie
- o Les effets du privilège du vendeur inscrit
- o La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles
- o Les sûretés conventionnelles
- o Le cautionnement (Partie 1)
- o Le cautionnement (Partie 2)
- o La revente de l'immeuble
- o Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 1)
- o Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 2)
- o Le débiteur originaire est déchargé
- o Qu'advient-il des garanties ?
- o Quiz

### **Module 3.5 : La fin du contrat et modalités pratiques**

- o La résolution pour inexécution du contrat
- o Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ?
- o L'annulation du contrat
- o L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil
- o L'extinction du contrat
- o Quiz

### **Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)**

Evaluation initiale

- Introduction

### **Module 4.1 : Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?**

- o Quelques notions préalables
- o Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA ?
- o Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA
- o Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ?

- o Quiz intermédiaire

### **Module 4.2 : Les différents actes de la VEFA ?**

- o Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1
- o Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2
- o Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3
- o Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire)
- o D'autres conditions importantes
- o Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire
- o L'acte de vente
- o Les clauses de l'acte de vente
- o L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente
- o La garantie d'achèvement ou de remboursement
- o Quiz intermédiaire

### **Module 4.3 : La vente d'immeubles à rénover**

- o La Vente en État Futur de Rénovation
- o L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover
- o Le contrat de vente d'immeuble à rénover
- o Les droits et obligations du vendeur
- o Les droits et obligations de l'acquéreur
- o Quiz intermédiaire

### **Module 4.4 : La livraison**

- o La livraison et la levée des réserves
- o Comment faire face à une accusation de défaut de conformité apparent ?
- o Quelques exemples de défauts de conformité
- o Quiz intermédiaire

### **Module 4.5 : Garantie**

- o Les garanties de construction en VEFA et les obligations d'assurance
- o Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon fonctionnement des équipements) ?
- o Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices cachés) ?
- o Quiz intermédiaire

### **Module 4.6 : Autre module**

- o La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires
- o Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur - L'assurance de responsabilité civile décennale
- o Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur  
– L'assurance de dommage ouvrage
- o Distinction entre VEFA et CCMI  
(Contrat de construction de maison individuelle)
- o Distinction entre VEFA et CCMI

(Contrat de construction de maison individuelle)

- o Quiz intermédiaire
- Vidéo de conclusion

## **Partie 5 : Urbanisme**

Evaluation initiale

Introduction

### **Module 5.1 : L'acquisition du terrain**

- o L'acquisition du terrain
- o Quiz intermédiaires

### **Module 5.2 : Organiser votre prospection digitale immobilière**

- o Déterminer la constructibilité des terrains
- o Les règles facultatives de constructibilité
- o Quiz intermédiaires

### **Module 5.3 : Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction**

- o Les formalités informatives concernant le certificat d'urbanisme
- o La procédure de délivrance du certificat d'urbanisme
- o Le permis de construire : quels types de travaux sont concernés ?
- o La demande de permis de construire
- o La décision du permis de construire
- o Permis de construire : Contrôles et sanctions
- o Le permis de démolir
- o Quiz intermédiaires

### **Module 4 : L'adaptation du terrain au projet de construction**

- o L'adaptation du terrain au projet de construction
- o Quiz intermédiaires

- Vidéo de conclusion