

# LES ÉTAPES DE LA VENTE IMMOBILIÈRE



Maformation **IOBSP**



## PUBLIC VISE

- Professionnels de l'immobilier
- Pas de durée ni d'expérience professionnelle requise
- Pas de prérequis scolaire ou universitaire

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les principaux régimes fiscaux
- Maîtriser les points essentiels de la fiscalité du neuf
- Savoir répondre aux questions du client

## DUREE DE LA FORMATION

- 7h
- L'apprenant est libre de s'organiser pour se connecter quand il le souhaite
- Connexion illimitée



## CONTENU

- Les étapes de la transaction
- Rédiger un compromis de vente
- Le coin des experts : l'achat immobilier
- Le marché de l'immobilier



## SANCTION + EVALUATION




- QCM intermédiaire et final
- Encadrement pédagogique (Julien TABORE - Master en Droit privé)
- Encadrement technique (Médéric ADAM - école de graphisme et d'informatique)



## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Le cours est présenté sous forme de vidéo, power point animé, word
- Il est hébergé sur la plateforme réalisée par OORIKAS
- L'apprenant doit à sa disposition un poste de travail informatique + connexion internet

## CONTACT

-  [maformationimmo@gmail.com](mailto:maformationimmo@gmail.com)
-  02 30 02 03 21
- OORIKAS - 17 rue notre dame 06400
- Cannes
-  SIRET 815 305 792 00021

