




---

## Programme de la formation

### La transaction locative

-  En groupe sur site
-  0 heures sur 1 jour(s)
-  Salarié en poste
-  À partir de 250 € HT / 300 € TTC par participant

### Description courte

La transaction locative, en complément de l'activité de vente, peut générer un chiffre d'affaires non négligeable pour l'agence.

La connaissance et le respect de la législation demeurent indispensables pour offrir une prestation de qualité.

Le bailleur ou un administrateur de biens se charge de la gestion.

Cette formation s'adresse à toute personne débutante ou confirmée.

La transaction locative débouche souvent sur la réalisation de la vente d'un bien.

### Profil des participants

- Agent immobilier et directeur d'agence
- Négociateur en immobilier
- Assistant(e)

### Prérequis

Expérience au sein d'une agence immobilière ou débutant

### Objectifs

- Maîtriser les différentes étapes de la mise en location d'un bien
- Approfondir la législation sur les baux d'habitation
- Apprendre à constituer le dossier d'un locataire
- Rédiger le bail et effectuer l'entrée dans les lieux

### Contenu

#### LA RENTRÉE DU BIEN

- La visite du bien (normes de décence)
  - Le mandat de recherche
  - Les honoraires
  - Le démembrement du droit de propriété
  - Les diagnostics obligatoires
  - La fixation du loyer
  - La révision du loyer
-

- 
- Le dépôt de garantie
  - L'assurance loyers impayés
  - Les obligations du bailleur
  - La mise en publicité

#### LA RECHERCHE DU LOCATAIRE

- Les obligations du locataire
- La constitution du dossier
- Le contrôle des informations
- Le contrat-type et les annexes

#### L'ENTRÉE DU LOCATAIRE

- L'assurance locative
- L'état des lieux
- La remise des clés

#### CAS PARTICULIERS

- La location meublée
- Le bail professionnel

## Pédagogie et organisation

### Intervenant

Francis BORD (dirigeant de ImmoFormation)

### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques et étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

### Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation de la formation

- Feuille de présence
- Formulaire d'évaluation de la formation

## Mode de validation

- Attestation ouvrant droit au renouvellement de la carte professionnelle
- Obtention de l'habilitation pour un négociateur

## Financements possibles

### En Inter-Agences :

- Salarié : financement AGEFOS minimum 30 % du coût de la formation
-

- 
- Non- salariés : financement AGEFICE :
    - coût 380 € HT
    - financement 350 € + forfait déplacement 70 €

**En Intra-Agence :**

- Moins de 6 participants : 1.200 € HT la journée
- Pour 6 et au-delà : 200 € HT la journée par participant