

Vendre son bien immobilier

Durée

1 journée (7 heures)

Public

Toute personne ayant un projet de vente immobilière et souhaitant acquérir les bases nécessaires pour sécuriser l'atteinte de son objectif

Prérequis

Aucun

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

470 € nets

Objectifs

- **Appréhender la vente** de son bien immobilier
- **Lister les différentes étapes** de la vente d'un bien immobilier
- **Être en capacité de poser un choix éclairé** : vendre seul ou à l'aide d'un professionnel de l'immobilier

Contenu de la formation

A. Se préparer à la vente de son bien

1. Savoir évaluer si la vente est le meilleur choix
2. Accepter de se séparer d'un bien : les outils pour passer ce cap sereinement
3. Savoir accepter le regard des autres sur son bien



B. Préparer son bien immobilier à la vente

1. Les travaux de finition à ne pas négliger pour mettre en valeur son bien
2. Faut-il dépersonnaliser son bien pour le mettre en valeur ?
3. Anticiper les diagnostics (énergétiques, électriques...)

C. Les diagnostics obligatoires

1. Quels diagnostic pour mon bien ?
2. Par qui les faire réaliser ?

D. La rédaction de l'annonce immobilière et sa diffusion

1. Les bonnes pratiques pour rédiger une annonce attractive
2. Les écueils à éviter
3. Les mentions obligatoires

E. L'organisation des visites

1. Etablir sa propre stratégie de visites
2. Les étapes d'une visite réussie
3. Savoir répondre aux questions des acquéreurs

F. La réception des offres d'achat et la négociation

1. Les points essentiels à demander à l'acquéreur dans son offre d'achat
2. Les arguments face à une proposition à la baisse
3. S'assurer que l'offre soit complète
4. S'assurer de la solvabilité de l'acquéreur

G. La signature de l'avant-contrat et de l'acte authentique

1. Les documents à préparer pour le notaire
2. Le suivi de la vente (conditions suspensives...)



FORMATION

Vendre son bien immobilier

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072