

La formation « *initiale phase I* » aborde tous les fondamentaux indispensables pour débiter votre activité de marchand de biens avec le savoir-faire et l'expérience Immérialys.

Dispensée sur trois jours, la formation aborde les thèmes suivants, vous conduisant jusqu'à la signature de l'offre d'achat :

1^{ère} journée



Marchand de biens selon Immérialys : présentation des différentes phases d'un projet

- profil d'une opération Immérialys
- points clés
- processus d'une affaire
- clés de la réussite
- timing



Juridique : tous les points essentiels à connaître

- métier de marchand de biens
- différents statuts pour l'exercice
- propriété immobilière
- cession de biens immobiliers
- copropriété
- diagnostics
- baux
- urbanisme
- travaux
- TVA

2^{ème} journée



Recherche de biens : comment trouver le bien qui vous correspond

- supports et différentes sources d'information
- bornage de la recherche
- validation pour visite



Préparation de la visite : recherche des éléments d'analyse pour préparer la visite

- analyse des informations
- analyse du marché
- analyse des documents fournis
- visualisation du bien et son environnement



Visite : tous les points à vérifier lors de la visite

- environnement et ressenti
- vendeur et motifs de la vente
- visite physique
- vérification des documents
- potentiel du bien
- travaux à prévoir
- synthèse de la visite

3^{ème} journée



Débriefing de la visite : analyse des éléments collectés et prise de décision

- travaux potentiels
- cadre juridique
- faisabilité
- offre d'achat



Datalia

- présentation globale du logiciel et ses intérêts



Synthèse de la formation

- récapitulatif des points structurants
- reprise des timings d'une opération
- quizz et correction
- échanges et questions diverses
- bilan des points forts de la formation
- retours des stagiaires sur le déroulement de la formation