

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<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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