

Formation

Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location

Objectifs et contexte de la certification :

L'assistant immobilier travaille dans un environnement codifié, avec des professionnels relevant d'une profession réglementée. A ce titre, il doit maintenir le niveau de ses connaissances réglementaires en assurant en continu une veille juridique relative au secteur de l'immobilier, afin de tenir compte des réglementations applicables et de leurs modifications.

Assistant immobilier
RNCP34441BC01

TOTAL : 55H16

Partie 1 : La vente immobilière

- Test de positionnement 5'00

- **Module 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE**
- Définition de la vente immobilière 5'48
- Les contrats préparatoires 6'53
- Le cadre de l'avant contrat 4'57
- La stipulation de conditions 10'33
- La protection du bénéficiaire 7'09
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel 8'21
- La réglementation des versements d'argent 3'37
- Les autres protections du bénéficiaire 6'37
- Avants contrats et procédures collectives 1'49
- La promesse unilatérale de vente 13'27
- L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente 12'11
- Les indemnités d'immobilisation 10'18
- L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option 6'06
- L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option 7'57
- L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option. 3'30
- L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien 2'07

○ La transmission de la promesse	15'35
○ La promesse unilatérale d'achat	3'27
○ La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée	4'12
○ Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente	12'28
○ Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente	4'08
○ Autres spécificités concernant la promesse de vente	6'24
○ La fiscalité de la promesse synallagmatique	3'27
○ Transmission de la promesse	5'22
○ Quiz intermédiaires	1'15'00
Total :	4'01'23

• **Module 2 : LE PACTE DE PRÉFÉRENCE**

○ Nature et contenu du pacte de préférence	10'17
○ Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence	6'47
○ Les effets juridiques du pacte de préférence	8'39
○ Les clauses caractéristiques des avants-contrats	3'29
○ Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence	4'58
○ La vente amiable d'immeuble	12'27
○ Les vices du consentement : l'erreur	13'26
○ Les vices du consentement : le dol	4'43
○ Les vices du consentement : la violence	6'50
○ Les vices du consentement : les sanctions dans le cadre d'un vice du consentement	8'37
○ Quiz intermédiaires	50'00
Total :	2'10'15

• **Module 3 : CAPACITÉ ET POUVOIR DES PARTIES**

○ Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires	5'35
○ Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables	18'25
○ Les interdictions spéciales d'acquiescer	5'31
○ L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne	6'14
○ L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective	3'54
○ Les pouvoirs des parties	13'25
○ Quiz intermédiaires	25'00
Total :	1'14'10

• **Module 4 : LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES**

○ L'IMMEUBLE	6'07
○ La détermination du prix de vente	6'20
○ Le prix lésionnaire	14'33
○ Le prix réel et sérieux	5'00
○ La vente affectée d'une condition	16'56
○ La vente affectée d'un terme	1'23
○ Quiz intermédiaires	35'00
Total :	1'25'19

• **Module 5 : LES FORMALITÉS**

○ Les formalités préalables à la vente	6'12
--	------

○ Le carnet d'information du logement	1'56
○ Le dossier de diagnostic technique	14'20
○ L'acte authentique	3'09
○ Les formalités postérieures à la vente	4'26
○ Quiz intermédiaires	25'00
Total :	55'03

• **Module 6 : LES CLAUSES USUELLES**

○ Les clauses usuelles	5'16
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total :	10'16

• **Module 7 : LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE**

○ LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE	9'43
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total :	14'43

• **Module 8 : L'OBLIGATION DU VENDEUR**

○ Le devoir d'information	4'59
○ L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 1	13'42
○ L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 2	2'36
○ L'OBLIGATION DE DÉLIVRANCE – Partie 3	4'47
○ LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 1	7'51
○ LA GARANTIE D'ÉVICTION – Partie 2	10'25
○ LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 1	13'41
○ LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 2	8'08
○ LA GARANTIE DES VICES CACHÉS – Partie 3	7'03
○ LES GARANTIES DES VICES DE POLLUTION	6'24
○ Quiz intermédiaires	50'00
Total :	2'19'36

• **Module 9 : Obligations de l'acheteur**

○ La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente	11'35
○ Les autres obligations de l'acheteur	1'36
○ Quiz intermédiaires	10'00
Total :	23'11

• **Module 10 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance**

○ Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance	5'52
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total :	10'52

• **Module 11 : La résolution de la vente**

○ La résolution de la vente	9'10
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total :	14'10

• **Module 12 : La location-accession à la propriété immobilière**

○ Qu'est-ce que la location-accession ?	4'03
○ Conditions de forme de la location-accession	6'08
○ Droits et obligation des parties au contrat de location-accession	9'16
○ Les garanties des parties au contrat de location-accession	8'52
○ Le devoir d'information et de protection de l'accédant par location-accession	6'03
○ Le transfert de propriété par location-accession	4'05
○ Le cas particulier de la location-accession d'immeubles en construction	1'55
○ Le Régime fiscal de la location-accession	4'28
○ Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?	8'37
○ Quiz intermédiaires	45'00
Total :	1'38'27

• **Module 13 : La vente avec faculté de rachat**

○ Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?	1'55
○ Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat	9'04
○ Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat	11'36
○ Quiz intermédiaires	15'00
Total :	37'35

• **Module 14 : Le bail réel et solidaire**

○ Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1	11'02
○ Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2	8'13
○ Le régime fiscal du bail réel solidaire	6'42
○ Quiz intermédiaires	15'00
Total :	40'57

• **Module 15 : La publicité foncière**

○ Principes généraux de la publicité foncière	12'04
○ L'effet relatif de la publicité foncière	3'47
○ Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 1	10'10
○ Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 2	7'39
○ Les domaines d'application de la publicité foncière obligatoire – Partie 3	9'50
○ Les domaines d'application de la publicité foncière facultative	7'55
○ Les conflits entre acquéreurs successifs	4'08
○ Le Régime de la publicité foncière – Partie 1	11'38
○ Le Régime de la publicité foncière – Partie 2	8'54
○ Le Régime de la publicité foncière – Partie 3	6'15
○ Quiz intermédiaires	50'00

Total : **2'12'20**

• **Module 16 : La saisie immobilière**

○ La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12'10
○ Principales règles de la procédure – Partie 1	8'38
○ Principales règles de la procédure – Partie 2	6'54
○ La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie	11'17
○ La publication de l'acte de saisie de l'immeuble	2'58
○ La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles	3'45
○ Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur	4'14
○ La péremption de l'acte de saisie	4'36
○ La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9'21
○ La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6'48
○ L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi	6'34
○ Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication	6'13
○ La vente par adjudication – Partie 1	10'44
○ La vente par adjudication – Partie 2	7'17
○ La vente par adjudication – Partie 3	10'07
○ La distribution du prix – Partie 1	11'33
○ La distribution du prix – Partie 2	4'19
○ Quiz intermédiaires	1'00'0

Total : **3'04'28**

- Test de satisfaction **5'00**

TOTAL : 21'42'45

Partie 2 : Le négociateur immobilier

- Test de positionnement 05:00

• **Module 1 : L'agent immobilier**

- L'agent immobilier 07:28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10:27
- Quiz intermédiaires 10:00

TOTAL : **27:55**

• **Module 2 : La prospection immobilière**

- La prospection active 14 :56
- La prospection passive 06:02
- Comment faire une bonne prospection ? 03:13

• Quiz intermédiaires	15:00
TOTAL :	39:11

• **Module 3 : Les rendez-vous vendeur**

R0

• Introduction	01 :46
• Qu'est-ce que le R0 ?	01 :07
• Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique	01 :32
• L'appel téléphonique du R0	04:34
• SIMULATION R0 (simulation)	06:40
TOTAL :	30:39

R1

• Le R1 et son objectif	01 :14
• La préparation du R1	02:03
• Présentation et installation chez le vendeur	02 :59
• La visite du bien et la ligne empathique	03 :25
• Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date	03 :27
• SIMULATION R1 - 1ère partie (simulation)	10 :24
• SIMULATION R1 - Variante n°1 (simulation)	06 :35
• SIMULATION R1 - Variante n°2 (simulation)	03:06
• SIMULATION R1 - Variante n°3 (simulation)	05 :32
• Récapitulatif des étapes et conclusion du R1	02 :32
TOTAL :	56 :17

R2

• Qu'est-ce que c'est et objectifs ?	02:05
• Présentation du CR estimation et rappel des prestations	02:23
• Les forces et les faiblesses	01:51
• Les outils d'estimation	04:17
• Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation	02:34
• La défense du prix de votre estimation	04:07
• SIMULATION R2 - 1ère partie (simulation)	20:44
• SIMULATION R2 - Variante n°1 (simulation)	05:58
• SIMULATION R2 - Variante n°2 (simulation)	14 :55
• SIMULATION R2 - Variante n°3 (simulation)	25 :17
• Comment défendre vos honoraires ?	02:20
• Le bon de visite	05:06
• Conclusion R0-R1-R2	01 :24
• Quiz intermédiaires	1:10:00
TOTAL :	02:14:01

TOTAL MODULE 3 : 03:40:57

• **Module 4 : Commercialisation du bien**

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente 07:21
- La découverte acquéreur 03 :33
- Visite avec les clients - INTRODUCTION ([simulation](#)) 02:40
- La découverte acquéreur ([simulation](#)) 11:19
- Comment réaliser une annonce de qualité 03:52
- Comment réaliser une visite 08:21
- La visite avec les clients ([simulation](#)) 20:10
- Comment négocier une offre d'achat 05:40
- R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation 04:28
- Quiz intermédiaires 30:00

TOTAL : 01:37:24

• **Module 5 : Le mandat**

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

• **Module 6 : Que comporte le mandat exclusif ?**

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

• **Module 7 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat**

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès-verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04:40

• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02:04
• La fiche synthétique de la copropriété	02:07
• Le diagnostic technique global	01 :52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02:08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02:15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : 02:06:18

• **Module 8 : Les documents d'information précontractuelle**

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 16:06

• **Module 9 : L'offre d'achat et le compromis de vente**

• L'offre d'achat	06:43
• La promesse de vente	03:06
• Le compromis de vente	02:02
• Quiz intermédiaires	15:00

TOTAL : 26:51

• **Module 10 : La promesse de vente**

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	02:10
• La déclaration des parties	01 :37
• Nature et description des biens	03:44
• Diagnostics techniques	01 :29
• La déclaration du vendeur	04:55
• L'état d'occupation	04:47
• Les conditions générales de la vente	05 :36
• Les conditions financières de la vente	04:22
• Le financement de l'acquisition	10 :20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	03 :52
• La réalisation de la vente	08 :19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	03:28
• Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur	02:34

- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques 03:11
- Le droit de rétractation et mode de notification 04:04
- Annexes 02:16
- Quiz intermédiaires 45:00

TOTAL : 01:51:44

• **Module 11 : Compromis de vente de biens en copropriété**

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble 02:58
- Informations concernant la copropriété - Partie 1 10:02
- Informations concernant la copropriété - Partie 2 08:30
- Information sur la santé financière de la copropriété 02:57
- Conclusion 01:32
- Quiz intermédiaires 20:00

TOTAL : 45:59

• **Module 12 : Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)**

- Introduction 01:54
- Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à un courtier ? 02:24
- Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les visites 02:12
- Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis signé 01:53
- Quelle est la psychologie du banquier ? 01:47
- Les différents types de prêt 03:22
- Les franchises 01:32
- Les différents types de garantie 02:29
- Comment négocier le prêt bancaire ? 07:10
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:04:43

• **Module 13 : DIVERS THÈMES**

- Loi SRU 03:40
- Procuration pour vendre 01:13
- Cession compromis de vente 01:58
- Accord de résolution amiable 02:36
- Convention d'entreposage temporaire 02:59
- Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur 02:26
- Le départ tardif du vendeur 01:26
- Financement prorogation 03:33
- L'état daté 02:36
- Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ? 01:51
- Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ? 02:07
- Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ? 02:19
- Comment réduire les frais de notaire ? 01:50

TOTAL : 30:34

• **Module 14 : Cas pratiques**

- Introduction 2:11
- Mandat exclusif - Partie 1 12:37
- Mandat exclusif - Partie 2 14:32
- Mandat simple (appartement) 14:01

- Mandat semi-exclusif (appartement) 15:39
- Avenant au mandat exclusif (baisse de prix) 3:35
- Offre d'achat 12:18
- Avenant offre d'achat acceptée 4:23
- Compromis de vente - Partie 1 10:56
- Compromis de vente - Partie 2 10:59
- Compromis de vente - Partie 3 10:54
- Compromis de vente - Partie 4 9:15
- Compromis de vente - Partie 5 10:09
- Déclaration de financement personnel 4:22
- Procuration pour vendre 6:22
- Prorogation du compromis de vente 14:22
- Résolution amiable 3:11

TOTAL : 2:39:46

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 18'25'23

Partie 3 : Viager

- Test de positionnement **5'00**

• **Module 1 : Viager et gestion de patrimoine**

- Présentation 1'07
- Avant-propos 3'34
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 1) 10'55
- Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 2) 5'51
- Viager et vie du couple marié 10'15
- La vente en viager par un couple marié 8'53
- Comment se déroule le processus du viager ? 5'15
- La rente et le divorce du couple 6'34
- Viager et patrimoine du couple non marié 4'42
- Rente et PACS 10'54
- Viager et perspective successorale 6'28
- Quelles sont les règles successorales spécifiques au viager ? 9'50

- o Cas pratique 9'31
- o Quiz intermédiaire 13'00

Total : 1'46'49

• Module 2 : La vente immobilière et viager

- o Les conditions générales de la vente d'immeuble en viager 12'54
- o La capacité des parties (Partie 1) 6'32
- o La capacité des parties (Partie 2) 7'33
- o Les conditions du contrat 7'41
- o Le droit de préemption 7'21
- o Les conditions du contrat de rente 8'59
- o Quelques définitions 5'17
- o La rente 9'25
- o L'aléa 9'50
- o Comment se calcule le prix ? 5'29
- o Quiz 10'00

Total : 1'31'01

• Module 3 : Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?

- o La fiscalité applicable au crédirentier 10'43
- o Comment calculer l'impôt sur les plus-values immobilières des particuliers ? 5'17
- o Comment la rente viagère est-elle imposée ? 12'16
- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 1) 8'09
- o Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie 2) 10'49
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1) 12'52
- o Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2) 3'36
- o Cas pratiques 12'36
- o Quiz 8'00

Total : 1'24'18

• Module 4 : Vie du contrat, droit de la rente

- o La vie du contrat de rente viagère (Partie 1) 7'50
- o La vie du contrat de rente viagère (Partie 2) 12'13
- o La majoration de la rente 12'00
- o Quelles sont les relations entre crédirentiers et débirentiers ? 10'04
- o Les garanties de paiement de la rente 13'16
- o Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège de vendeur d'immeubles ? 15'36
- o L'objet du privilège du vendeur 7'12
- o La créance garantie 12'41
- o Les effets du privilège du vendeur inscrit 11'30

○ La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles	6'21
○ Les sûretés conventionnelles	10'38
○ Le cautionnement (Partie 1)	7'13
○ Le cautionnement (Partie 2)	9'21
○ La revente de l'immeuble	8'03
○ Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 1)	4'52
○ Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le paiement de la rente (Partie 2)	10'18
○ Le débiteur originaire est déchargé	12'07
○ Qu'advient-il des garanties ?	7'27
○ Quiz	18'00

Total : 3'16'42

• **Module 5 : La fin du contrat et modalités pratiques**

○ La résolution pour inexécution du contrat	5'39
○ Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ?	11'11
○ L'annulation du contrat	9'51
○ L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil	3'53
○ L'extinction du contrat	5'06
○ Quiz	5'00

Total : 40'40

Test de satisfaction

05'00

Total : 8'49'30

Partie 4 : La vente en l'état future d'achèvement (VEFA)

• Test de positionnement	5'00
• Introduction	2'08

• **Module 1 : Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?**

○ Quelques notions préalables	2'33
○ Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA ?	9'23
○ Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA	7'46
○ Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ?	7'15
○ Quiz intermédiaire	12'00

TOTAL : 38'57

• **Module 2 : Les différents actes de la VEFA ?**

○ Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1	3'00
○ Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2	6'13
○ Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3	2'33
○ Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire)	6'38
○ D'autres conditions importantes	8'01
○ Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire	3'20
○ L'acte de vente	4'00
○ Les clauses de l'acte de vente	4'31
○ L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente	1'19
○ La garantie d'achèvement ou de remboursement	2'20
○ Quiz intermédiaire	27'00

TOTAL : 1'08'55

• **Module 3 : La vente d'immeubles à rénover**

○ La Vente en État Futur de Rénovation	3'26
○ L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover	2'58
○ Le contrat de vente d'immeuble à rénover	1'56
○ Les droits et obligations du vendeur	3'24
○ Les droits et obligations de l'acquéreur	1'39
○ Quiz intermédiaire	15'00

TOTAL : 28'23

• **Module 4 : La livraison**

○ La livraison et la levée des réserves	3'07
○ Comment faire face à une accusation de défaut de conformité apparent ?	4'35
○ Quelques exemples de défauts de conformité	9'06
○ Quiz intermédiaire	9'00

TOTAL : 25'48

• **Module 5 : Garantie**

○ Les garanties de construction en VEFA et les obligations d'assurance	4'31
○ Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon fonctionnement des équipements) ?	3'17
○ Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices cachés) ?	2'36
○ Quiz intermédiaire	9'00

TOTAL : 19'24

• **Module 6 : Autre module**

○ La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires	5'05
○ Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur - L'assurance de responsabilité civile décennale	2'55

○ Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur – L'assurance de dommage ouvrage	3'26
○ Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle)	8'59
○ Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction de maison individuelle)	5'45
○ Quiz intermédiaire	15'00
TOTAL :	41'10
• Vidéo de conclusion	0'55
• Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 3'55'40

Partie 5 : Urbanisme

• Test de positionnement	5'00
• Introduction	1'37
• MODULE 1 : L'acquisition du terrain	
○ L'acquisition du terrain	10'11
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total :	15'11
• MODULE 2 : Organiser votre prospection digitale immobilière	
○ Déterminer la constructibilité des terrains	11'35
○ Les règles facultatives de constructibilité	11'44
○ Quiz intermédiaires	10'00
Total :	33'19
• MODULE 3 : Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction	
○ Les formalités informatives concernant le certificat d'urbanisme	3'12
○ La procédure de délivrance du certificat d'urbanisme	4'36
○ Le permis de construire : quels types de travaux sont concernés ?	7'57
○ La demande de permis de construire	7'03
○ La décision du permis de construire	3'37
○ Permis de construire : Contrôles et sanctions	3'26
○ Le permis de démolir	2'53
○ Quiz intermédiaires	35'00
Total	1'07'44

- **MODULE 4 : L'adaptation du terrain au projet de construction**

○ L'adaptation du terrain au projet de construction	14'47
○ Quiz intermédiaires	5'00
Total	19'47
• Vidéo de conclusion	1'31
• Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 2'23'09

TOTAL DE LA FORMATION :
55'16'27