

Sommaire du tome 1 – Livre de l'étudiant

1^{ère} ANNÉE - PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

L'agent immobilier et ses collaborateurs

Dossier n° 1 :	Découverte de l'univers professionnel de la transaction immobilière	page	7
Dossier n° 2 :	La rémunération du personnel de l'agence immobilière (agence <i>VIBRATIONS IMMOBILIÈRES</i>)	page	15
Dossier n° 3 :	La note d'honoraires et les mentions légales (agence <i>CASTOR IMMOBILIER</i>)	page	31
Dossier n° 4 :	L'embauche d'un négociateur (trice) (agence <i>PARTENAIRE IMMOBILIER</i>)	page	39

La connaissance du marché

Dossier n° 5 :	Le marché immobilier nîmois (agence <i>AWF IMMO</i>)	page	43
Dossier n° 6 :	Le marché immobilier parisien (agence <i>IMMO 15^{ème}</i>)	page	49

La prévision de la demande

Dossier n° 7 :	La gestion prévisionnelle (agence <i>LE COMPTOIR IMMOBILIER</i>)	page	55
Dossier n° 8 :	La gestion prévisionnelle (agence <i>BINGO IMMOBILIER</i>)	page	59

Les enquêtes par sondage

Dossier n° 9 :	L'étude de marché (agence <i>LE PALAIS DE L'IMMOBILIER</i>)	page	61
Dossier n° 10 :	L'étude de marché (agence <i>C2i IMMOBILIER</i>)	page	63

Le bail d'habitation à usage principal ou mixte

Dossier n° 11 :	Les honoraires de location (agence <i>LES MIMOSAS</i>)	page	69
Dossier n° 12 :	L'affichage vitrine et le pouvoir de louer (agence <i>CARPE DIEM</i>)	page	77
Dossier n° 13 :	L'usufruit et la location (agence <i>IMMO PRO</i>)	page	87
Dossier n° 14 :	La location et la minorité (agence <i>DU SOLEIL</i>)	page	95
Dossier n° 15 :	La visite à distance (agence <i>CONSEILS EN IMMOBILIER</i>)	page	103
Dossier n° 16 :	La mise en publicité et la sélection du locataire (agence <i>LE CARREFOUR DE L'IMMOBILIER</i>)	page	105
Dossier n° 17 :	De la mise en publicité du bien à la mise en place du locataire (agence <i>FLEURON IMMOBILIER</i>)	page	123
Dossier n° 18 :	Les congés du bailleur et du locataire (agence <i>DISTRICT IMMOBILIER</i>)	page	149

Les baux meublés et professionnels

Dossier n° 19 : Les rapports locatifs (agence CONFIDENCES IMMOBILIÈRES)	page	159
Dossier n° 20 : La location meublée saisonnière (agence AU PHIL DE LAU)	page	165

La rentabilité locative

Dossier n° 21 : La rentabilité locative (agence LA MAISON DE L'IMMOBILIER).....	page	169
---	------	-----

Le client et son comportement

Dossier n° 22 : L'étude du client et de son comportement (agence 7 ID).....	page	173
Dossier n° 23 : L'étude du client et de son comportement (agence LA GAÏTÉ IMMOBILIÈRE)	page	177

Les besoins des clients

Dossier n° 24 : La connaissance des besoins des clients : La fiche découverte de TAB (agence BABEL IMMOBILIER)	page	185
--	------	-----

La prospection immobilière

Dossier n° 25 : La création d'un ISA – vente d'un bien (agence SUD IMMO).....	page	187
Dossier n°26 : La recherche d'un bien à vendre en copropriété (agence L'GÈRE)	page	191
Dossier n°27 : La création d'un ISA - communication agence (agence LE BOSQUET)	page	195
Dossier n°28 : Le calcul de coût par courrier électronique (emailing) (agence CULTURE IMMOBILIÈRE).....	page	199
Dossier n°29 : La prospection par SMS (agence LE COURS DE L'IMMOBILIER).....	page	203
Dossier n°30 : Le calcul de coût d'une action de prospection dans un journal d'annonces locales (agence PROMESSE IMMOBILIÈRE)	page	205
Dossier n°31 : Le calcul de coût pour la participation à un salon (agence IMMOPLUS).....	page	211
Dossier n°32 : Les résultats de l'équipe commerciale (agence LOVE IMMOBILIER)	page	215

La négociation

Dossier n°33 : La visite et le bon de visite (agence IMMO PASSION)	page	221
Dossier n°34 : La découverte du client et l'argumentaire (agence ACTEUR IMMOBILIER)	page	231
Dossier n°35 : Le mandat de vente au-dessus du prix du marché (agence LES CHEMINS DE L'IMMOBILIER).....	page	243

Le prix

Dossier n°36 : L'estimation d'un bien immobilier à Nîmes (agence FOLIES IMMOBILIÈRES)	page	245
Dossier n°37 : L'estimation d'un bien immobilier à Manduel (agence IMMO CONSEILS)	page	257

Dossier n°38 :	L'estimation d'un bien à La Clusaz et la rentabilité locative (agence LE CHAMOIS IMMOBILIER).....	page	273
Dossier n° 39 :	L'estimation d'un bien immobilier à Nîmes (agence STREET IMMOBILIER).....	page	283
Dossier n° 40 :	L'estimation d'un fonds de commerce (agence IMMOBILIÈRE D'ENTREPRISE)	page	293
Le mandat de vente et l'affichage vitrine			
Dossier n° 41 :	La désignation des personnes physiques et des personnes morales (agence LA VOIX ROMAINE)	page	303
Dossier n° 42 :	Les contrats hors établissement et leurs conséquences (agence CLOVIS IMMO)	page	307
Dossier n° 43 :	La signature du mandat de vente (agence ATRIUM)	page	313
Dossier n° 44 :	La signature électronique (agence IMMOBILIER DE DEMAIN DÈS AUJOURD'HUI)	page	335
Dossier n° 45 :	La nullité du mandat de vente (agence IMMO EN L'ÎLE)	page	345
Dossier n° 46 :	La création d'une annonce vitrine honoraires charge vendeur (Agence NAPIMMO).....	page	361
Dossier n° 47 :	La création d'une annonce vitrine honoraires charge acquéreur (agence ACTEUR PARISIEN DE L'IMMOBILIER).....	page	373
Dossier n° 48 :	La création d'une annonce vitrine honoraires partagés charge vendeur et acquéreur (agence DE MARIUS).....	page	381
L'offre d'achat			
Dossier n° 49	La validité de l'offre d'achat (agence JÉRÔME IMMO).....	page	387