

LES INTERMEDIAIRES EN IMMOBILIER : CADRE JURIDIQUE

PROGRAMME DE FORMATION

Public : Intermédiaires en immobilier débutants ou toute personne intéressée par la profession d'intermédiaire en immobilier (agents immobiliers et collaborateurs).

Durée : 2 jours (7 heures par jour : 9h-12h30 et 14h-17h30).

Prérequis : aucun.

Objectifs :

- Connaître la réglementation applicable aux différents statuts permettant d'exercer une activité d'intermédiaire en immobilier.
- Cerner les obligations liées à ces statuts.
- Être en capacité de remplir un mandat et intégrer les obligations consécutives à la signature de ce mandat.
- Appréhender les différents types d'avant contrat et comprendre leur fonctionnement.
- Connaître les obligations en matière de responsabilité pénale et civile des intermédiaires en immobilier.

Moyens pédagogiques et techniques et encadrement

Méthodes pédagogiques :

- Projection d'un diaporama permettant de suivre le fil conducteur.
- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- Réponses aux questionnements à la fin de chaque point.
- Validation orale de l'acquisition des connaissances en fin de demi-journée.

Moyens techniques :

- Ordinateur et rétroprojecteur (présentation power point), paper board.
- Support de formation remis aux stagiaires sous forme de clé USB.
- Salle adaptée au nombre de stagiaires inscrits ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite.

Encadrement : Formateur diplômé ayant une expérience de terrain.

Contenu :

Introduction

REGLEMENTATION DES ACTIVITES

La loi Hoguet du 2 janvier 1970

Le décret du 20 juillet 1972

La loi ALUR

Le code de déontologie

Les acteurs professionnels

- ✓ Le titulaire de la carte professionnelle
- ✓ Les collaborateurs : salariés et agents commerciaux

STATUT DES ACTEURS PROFESSIONNELS : CONDITIONS D'ACCES ET D'EXERCICE

L'aptitude professionnelle

L'exigence de moralité

La garantie financière

La responsabilité civile professionnelle

Le compte bancaire professionnel

Les registres obligatoires

L'affichage obligatoire

STATUT DES ACTES :

Le mandat

- ✓ Les différents types de mandat
- ✓ Règles spéciales applicables au mandat
- ✓ Le contenu du mandat
- ✓ Les effets du mandat : droit à la rémunération

Les contrats préparatoires à la vente

- ✓ L'offre d'achat
- ✓ La promesse unilatérale de vente
- ✓ Le compromis de vente

RESPONSABILITES ATTACHEES AUX ACTIVITES D'INTERMEDIAIRE

Responsabilité pénale

- ✓ Infractions à la loi HOGUET
- ✓ Infractions de droit commun

Responsabilité civile

- ✓ Obligation de loyauté et de prudence
- ✓ Obligation d'information et de conseil
- ✓ Etendue du devoir de conseil
- ✓ Limites au devoir de conseil

Conclusion

ANNEXES :

- ✓ Copie carte professionnelle d'agent immobilier
 - ✓ Copie attestation professionnelle négociateur en immobilier
 - ✓ Exemplaire informations précontractuelles
 - ✓ Exemplaires mandats de vente
 - ✓ Exemplaire mandat de recherche
 - ✓ Exemplaire mandat de location
- **Applications :** A partir de cas concrets, remplir le mandat adapté et identifier les documents à récupérer.
 - **Jeux de rôle :** Présenter le mandat de vente au propriétaire d'un bien ; mettre en avant les conséquences découlant de la signature de ce mandat.
 - **Analyse de décisions de jurisprudence** mettant en cause la responsabilité de l'intermédiaire.

Modalités de suivi et appréciation des résultats :

- Exercices d'application.
- Quiz permettant d'apprécier l'acquisition des connaissances théoriques.
- Questionnaire d'évaluation de l'action.

- Fiche de présence émargée.
- Attestation de formation.

Documents remis :

- Règlement intérieur
- Conditions générales de vente
- Attestation individuelle de formation

Organisation :

- Formation inter-entreprises :
 - ✓ Nombre de stagiaires minimum : 3
 - ✓ Nombre de stagiaires maximum : 10
- Formation intra-entreprise : Organisation sur mesure, nous contacter par mail : sp@passimmoformation.fr

Tarifs

- Formation inter-entreprises : 600 € par participant. L'organisme de formation PAJAUD/GUEGUEN Solange est exonéré de TVA.
- Formation intra-entreprise ; nous contacter par mail : sp@passimmoformation.fr