

## **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](mailto: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](mailto:sp@passimmoformation.fr)