



PUBLIC

Agents et conseillers immobiliers spécialisés dans la transaction, collaborateurs en relation avec la clientèle



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

1 jour - 07 heures
(Inclus 2 h de déontologie)



MODALITÉS

Présentiel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

» RESULTATS ATTENDUS

- Maîtriser le cadre d'intervention des professionnels de l'immobilier
- Sécuriser son activité et son droit à rémunération

» OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Rappeler le cadre de l'activité de la transaction issue de la loi HOGUET et de la loi ALUR
- Présenter le contenu d'un mandat, d'une offre d'achat et d'un compromis
- Indiquer les méthodes sécurisant son droit à rémunération
- Appréhender les enjeux pour les agents immobiliers du code de déontologie et des conditions d'exercice de la profession depuis la loi ALUR

» METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, jurisprudences récentes et de cas pratiques



DATES ET LIEUX

Agen
14 mars



TARIFS

250 € HT
300 € TTC



INTERVENANT

Philippe BAMONDE



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

LE CADRE DE LA TRANSACTION	<ul style="list-style-type: none">• Les professionnels soumis à la loi Hoguet• Les conditions d'exercice de la profession d'agent immobilier• Le statut et condition d'exercice des négociateurs immobiliers• Les obligations de formation
LE FORMALISEME DES MANDATS	<ul style="list-style-type: none">• Les différents types de mandats• Les éléments constituant le mandat
LA FIXATION DES HONORAIRES ET LEUR PUBLICITE	<ul style="list-style-type: none">• La fixation des honoraires de vente d'un bien• Les règles de publicité pour la vente d'un bien• La fixation des honoraires de location d'un logement• Les règles de publicité pour la location d'un logement
LA REDACTION DES BONS DE VISITE ET DE L'OFFRE D'ACHAT	<ul style="list-style-type: none">• Les bons de visite : utilité et contenu• Les offres d'achat : utilité et contenu
LE COMPROMIS DE VENTE	<ul style="list-style-type: none">• Définition et rédaction• Les pièces pour la constitution du dossier de vente• Délais de signature
DEONTOLOGIE	<ul style="list-style-type: none">• Déontologie et devoir de conseil• Déontologie et conflit d'intérêt• Le code de déontologie• Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI)• La lutte contre le blanchiment des capitaux• Questionnaire de contrôle des connaissances acquises