

LE METIER D'AGENT IMMOBILIER : REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir ou mettre à jour ses connaissances sur le métier d'agent immobilier
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les connaissances juridiques de base pour créer ou prendre la direction d'un cabinet immobilier.
- Conforter ou mettre à jour ses connaissances sur l'encadrement réglementaire du métier d'agent immobilier

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée en fonction des sessions soit par :
 - o Monsieur Olivier BEDDELEEM – Fils et frère d'agent immobilier, Olivier BEDDELEEM est juriste spécialisé en immobilier, formateur depuis 15 ans dans le domaine de l'immobilier et auteur régulier dans l'Activité immobilière.
 - o Madame Mistou DARMOUNI : 20 ans d'expérience réussie sur le terrain donnent aux formations qu'elle anime des réponses pragmatiques et toujours réactualisées par rapport à l'évolution du marché immobilier
 - o Maîtres Grégory ROULAND ou Thomas CARBONNIER – Avocat et auteur régulier dans l'Activité immobilière.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 2h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

1. La loi Hoguet

- 1.1 Les règles spécifiques liées au métier d'agent immobilier
- 1.2 L'extension des activités soumises à la loi
- 1.3 Les formalités obligatoires

2. Les Obligations liées à l'exercice de l'activité

- 2.1 Tenue des registres obligatoires
- 2.2 Carnet de reçu

2.3 Etat spécial

3. Les mandats de vente : Quelles précautions prendre ?

3.1 Les différents mandats et leur utilisation

3.2 Les effets de ces avants contrats

4. Le Bon de visite : Quand et pourquoi l'utiliser

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)