

LE MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER : **RÉGLEMENTATION ET OBLIGATIONS**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Toute personne souhaitant découvrir ou mettre à jour ses connaissances sur le métier d'agent immobilier
- Aucun 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
- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera animée par Olivier BEDDELEEM – Fils et frère d'agent immobilier, il est juriste spécialisé en immobilier, formateur depuis 15 ans dans le domaine de l'immobilier et auteur régulier dans l'Activité immobilière

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

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

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

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

Conclusion de la formation (15 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.