

Public

Agents immobiliers, conseillers immobiliers spécialisés en transaction
Collaborateurs en relation avec la clientèle

Pré-requis

Avoir une activité dans l'immobilier

Durée

1 jour soit 7 heures

Inclus 2 heures de déontologie

Coût

Devis intra entreprise



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation



Pédagogie

► Résultats attendus

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

► Objectifs pédagogiques

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

► Méthodes pédagogiques

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



Calendrier

► Agen

- 7 avril 2022

► Intervenante

- Lydia Gatto Lachaize

L'ensemble de nos locaux est accessible aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

Le cadre de la transaction

- 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

Le mandat

- Les différents types de mandats
- Les éléments constituant le mandat
- La fixation des honoraires et leur publicité

La rédaction des bons de visite et de l'offre d'achat

- Les bons de visite
- Les offres d'achat

Le compromis de vente

- Formalisme rédactionnel
- Les pièces pour la constitution du dossier de vente
- Délais de signature

Déontologie

- Déontologie et devoir de conseil
- Déontologie et conflit d'intérêt
- Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI)
- Le code de déontologie
- Jurisprudences

Questionnaire de contrôle des connaissances acquises