

Public	Pré-requis	Durée	Coût
Agents immobiliers, conseillers immobiliers spécialisés en transaction Collaborateurs en relation avec la clientèle	Avoir une activité dans l'immobilier	1 jour soit 7 heures <i>Inclus 2 heures de déontologie</i>	250 € HT 300 € TTC



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 2021

- Agen
 - 08 avril
- Intervenante
 - Lydia GATTO LACHAIZE

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage 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

- Le devoir de conseil
- Le code de déontologie
- Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (CNTGI)
- La lutte contre le blanchiment d'argent (TRACFIN)

Questionnaire de contrôle des connaissances acquises