

De l'estimation à la prise de mandat de vente

Cette formation couvre l'évaluation d'un bien immobilier, sa présentation au vendeur et la prise de mandat de vente, avec les documents, les clauses et les obligations de chaque partie. Elle aborde aussi le délai de rétractation, le RGPD, le barème des honoraires, le suivi du portefeuille de mandats et la commercialisation dans le respect de la réglementation de la publicité.

Durée : 4 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 49 € TTC (tarif direct) · 80 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Mobiliser les outils et les différentes méthodes d'évaluation d'un bien immobilier
- Présenter l'évaluation au vendeur et conduire la relance jusqu'au rendez-vous mandat
- Distinguer les différents mandats de vente, le mandat de recherche et la délégation de mandat
- Réunir les documents liés au mandat et en rédiger les clauses
- Constituer le reportage photographique et vidéo du bien
- Appliquer le délai de rétractation attaché aux contrats conclus hors établissement
- Traiter les données personnelles des clients conformément au RGPD
- Établir et afficher le barème des honoraires de l'agent immobilier
- Identifier les obligations respectives de l'agent immobilier et du vendeur
- Suivre son portefeuille de mandats, établir un avenant et piloter la commercialisation dans le respect de la réglementation de la publicité

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

4 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : L'estimation d'un bien immobilier
- Partie II : Le mandat de vente
- Partie III : Les photographies et la vidéo
- Partie IV : Le délai de rétractation
- Partie V : Le RGPD
- Partie VI : Le barème des honoraires de l'agent immobilier
- Partie VII : Les obligations de l'agent immobilier et du vendeur
- Partie VIII : Suivre son portefeuille de mandats
- Partie IX : L'avenant au mandat de vente
- Partie X : La communication et la commercialisation
- Conclusion