

Exercice des professions immobilières et obligations du négociateur

Carte professionnelle, attestation de collaborateur, obligations d'information : le cadre d'exercice expliqué pas à pas.

Durée : 7 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 : 69 € TTC (tarif direct) · 140 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Identifier le statut juridique de l'agent immobilier, son rôle et ses obligations
- Justifier d'une garantie financière et d'une assurance de responsabilité civile professionnelle
- Respecter les obligations d'affichage et les mentions propres aux annonces de vente et de location
- Appliquer les règles du démarchage à domicile et le droit de rétractation
- Rédiger un mandat, en définir le contenu et en organiser la résiliation
- Établir un bon de visite et en sécuriser la portée probatoire
- Calculer la commission d'agence et les frais en transaction et en déterminer le débiteur
- Appliquer les règles de calcul et les plafonds des honoraires de location
- Mettre en œuvre l'obligation de conseil jusqu'à l'acte de transaction
- Réunir les conditions d'obtention, de validité et de renouvellement de la carte professionnelle
- Délivrer une attestation d'habilitation et effectuer la déclaration préalable d'activité
- Satisfaire à l'obligation de formation continue

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

7 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'agent immobilier : rôle, statut juridique et obligations
- Partie II : La garantie financière et l'assurance de responsabilité civile professionnelle
- Partie III : Les affichages et les annonces de vente et de location
- Partie IV : Le démarchage à domicile
- Partie V : Le mandat : contenu et résiliation
- Partie VI : Les missions de l'agent immobilier et le bon de visite
- Partie VII : La commission d'agence et les frais en transaction : calcul et paiement
- Partie VIII : Les honoraires de location et les plafonds applicables
- Partie IX : L'obligation de conseil et l'acte de transaction
- Partie X : La carte professionnelle : obligation, obtention, validité et renouvellement
- Partie XI : L'attestation d'habilitation et la déclaration préalable d'activité
- Partie XII : La formation continue obligatoire
- Conclusion