

Sud Formation



Formations obligatoires loi Hoguet : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue
des professionnels de l'immobilier)

- **Transaction et Négociation Immobilière (14h)**



CONTEXTE

Par décret du 18 février 2016, les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier. Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier.

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites/A10430>

OBLIGATION DE FORMATION

Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation.

- ✓ si la carte expire avant le 31 décembre 2016, le suivi de la formation n'est pas obligatoire,
- ✓ si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue,
- ✓ si la carte expire en 2018, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue.



LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.

Echéancier des décrets :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?idDocument=JORFDOLE000027617351&type=echeancier&typeLoi&legislature=14>

FICHE PEDAGOGIQUE — TRANSACTION NEGOCIATION IMMOBILIERE


CHAMPS D'ACTIVITÉ	OPERATEURS	FORMATION	DUREE
Formation Continue obligatoire	 CCI NARBONNE	Transaction Négociation Immobilière	14 & 15 décembre 2016  Coût 500€

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. 2. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. 3. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
-------------------------------------	--

OBJECTIFS DE LA FORMATION	La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
----------------------------------	---

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Intégrer les nouvelles contraintes encadrant la transaction et la négociation immobilières. • Sécuriser les mandats pour garantir les commissions • Maîtriser le cadre légale de l'exercice des activités de transactions et éviter les pièges
-------------------------------	--

ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire • Évaluation par l'intervenant en fin de session dans le cadre de nos procédures assurance qualité : atteinte des objectifs de la formation et des acquis • Évaluation par les participants en fin de session dans le cadre de nos procédures assurance qualité : atteinte des objectifs de la formation et de l'animation
-------------------	---

	METHODES PEDAGOGIQUES	PROGRAMME & CONTENUS
2 journées soit 14 heures	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques • Etude de cas • Exercices pratiques et mise en situation à partir du vécu des participants 	<p>La déontologie professionnelle – Nouveauté de la Loi ALUR</p> <p>Le champ d'application Le respect des lois et des règlements (évolution de la législation et jurisprudence) Les délais de réflexions et rétractation (Loi ALUR) Les sanctions</p> <p>L'impact de la Loi ALUR dans l'activité de transaction immobilière</p> <p>Les différents types de mandats, leurs particularités et leurs mentions légales Les règles du démarchage à domicile La protection du consommateur L'exécution du mandat et l'obligation d'information du mandant (désignation du bien vendu, conditions suspensives, ...)</p> <p>Les actes permettant de sécuriser l'engagement des parties</p> <p>Les titres de propriétés et, expertises, ... La réunion des documents nécessaires aux vérifications préalables (bon de visite, offre d'achat, diagnostics immobiliers) La promesse unilatérale de vente Le compromis sous seing privé</p>