



2  
Jours

## Les missions du négociateur immobilier

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER / Réf : IMO-JURI-139

### Objectifs de la formation

- Décrire les fondamentaux juridiques en matière de transaction immobilière
- Identifier les particularités propres à chaque situation
- Intégrer les frais liés à la transaction

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

#### 1. Découvrir le rôle et les missions du négociateur immobilier

- Définition et rôle du négociateur immobilier dans la transaction
- La chronologie de la vente immobilière au niveau de l'agence
- La chronologie de la vente immobilière au niveau du notaire
- La chronologie de la vente immobilière au niveau de la banque
- L'organisation et les objectifs du négociateur immobilier

#### Jour 1 - Après-midi

#### 2. Décrire l'environnement juridique du métier

- La loi Hoguet : la réglementation et l'exercice de la profession
- La carte professionnelle, la garantie financière, l'assurance RCP
- Les différents statuts du négociateur immobilier
- Les différents registres professionnels, leurs tenues et conservation
- La réglementation concernant les prix et les honoraires
- Les particularités en matière de publicité et d'affichage
- La jurisprudence récente sur la responsabilité professionnelle
- Les apports et les nouvelles obligations issus de la loi ALUR



## Jour 2 - Matin

### 3. Identifier les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

### 4. Gérer les formalités et les documents préalables à la négociation immobilière

- Les règles de la procuration en droit français
- L'exigence impérative d'un mandat écrit préalable
- Les différents types de mandats : leurs régimes et particularités
- La sécurisation du paiement de la commission dans le mandat
- La réglementation sur le démarchage à domicile
- Les documents issus de la pratique : bon de visite, offre d'achat
- Les différents diagnostics immobiliers obligatoires

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Gérer les formalités et les documents constatant la négociation immobilière

- Les différents avant-contrats (promesses et compromis de vente)
- Le formalisme de la loi SRU (le délai de rétractation)
- Le cadre juridique de l'acquisition : la comparution des parties
- Les conditions générales de la vente immobilière
- Les particularités afférentes à l'âge et à la situation du bien
- Les divers frais liés à une transaction immobilière
- Les incidences fiscales (TVA et plus-value immobilière)
- Les particularismes du régime de la copropriété

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Agent immobilier



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

