



VENUS CONSULTING

FORMATION

FORMATION LOI ALUR

Formation continue obligatoire des agents immobiliers



FORMATION LOI ALUR

Formation continue obligatoire des agents immobiliers



Objectifs

- Faire le point sur les évolutions juridiques de la profession
- Appréhender la notion de code de déontologie pour les professionnels de l'immobilier
- Maîtriser le changement en matière de paysage commercial, structurel et technique

PUBLIC

Agent immobilier, Négociateur, Directeur d'établissement, Commerciaux, Mandataires Et à toutes personnes chargées de développer, prospecter ou accompagner des clients dans le cadre de la gestion ou la vente d'un bien immobilier

PRÉREQUIS

Il est recommandé d'avoir une activité professionnelle dans le secteur de l'immobilier pour suivre la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier (loi Alur)

FORMATEURS

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1 - APPRÉHENDER L'ÉVOLUTION JURIDIQUE SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Visualiser les nouvelles réglementations et jurisprudences
- Définition des lois Hamon, Alur, Macron, SRU et Hoguet
- Focus sur l'ORIAS et les obligations en matière de gestion des garanties de loyers
- Faire le point sur les évolutions spécifiques sur la location, la vente et la copropriété

2 - DÉFINITION DES NOUVEAUX STATUTS DE LA LOCATION VIDE OU MEUBLÉE

- Appréhender la gestion locative d'un parc immobilier
- Intégrer la rentrée de mandat de location et/ou de gestion dans le respect des textes législatifs
- Maîtriser et comprendre les obligations du mandant ou du mandataire
- Point sur la nouvelle réglementation sur la constitution d'un dossier : quelles pièces joindre ?

3 - SE REPRÉSENTER LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE POUR PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Faire face aux pièges liés à la transaction immobilière
- Identifier les points de vigilance pour sécuriser vos mandats et garantir les commissions
- Appréhender les obligations en matière d'affichage et maîtriser les mentions obligatoires
- Mettre en place les nouvelles règles du mandat « hors établissement »
- Focus sur les obligations d'information de l'acquéreur
- Déchiffrer les obligations de l'agent immobilier : retour sur les jurisprudences

4 - MODULE OBLIGATOIRE SUR LA DÉONTOLOGIE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER (2H)

- Retour sur la notion d'éthique professionnelle : quelles sont vos obligations selon la réglementation ?
- Quel comportement à adopter vis-à-vis de vos clients ? Transparence, confidentialité, etc.
- Appréhender la notion de conflits d'intérêts



PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation