

LOI HOGUET / LOI ALUR / VENTE IMMOBILIERE**4 JOURS - 28 HEURES**

But de la formation	La formation porte sur la mise à jour et le perfectionnement des connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique. Appréhender la portée de ces nouvelles obligations et savoir adapter sa pratique professionnelle à ces dispositions
Pré-Requis	Etre titulaire de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de bien, directeur d'agence et salariés ou agents commerciaux habilités
Type de public	La formation s'adresse aux agents immobiliers désireux de maintenir leurs connaissances
Effectif	De 1 à 8 participants L'effectif peut, en accord avec l'entreprise être modifié
Date & lieu de formation	A définir avec le client
Accessibilité aux personnes handicapées	Si la formation a lieu chez le client : il faudra préciser si votre salle de formation est accessible aux personnes handicapées Si la formation a lieu en dehors de chez le client : il faudra me contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un participant. Dans ce cas, la formation aura lieu dans un local adapté. (Par exemple : location de salle dans un hôtel ou centre d'affaire).
Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation	Feuilles de présence. Questions écrites (QCM) Outil d'évaluation des acquis : exercices et mise en application en fin de chaque chapitre Formulaire d'évaluation de la formation.
Délai d'accès	Modalités selon pré requis et aucun délai
Méthodes et outils pédagogiques	Les moyens pédagogiques sont adaptés à chaque formation et aux besoins des clients. La formation est co-construite avec le client, sur la base du programme de formation initial. Cette démarche de co-construction se fait au travers d'un entretien de cadrage au cours d'une rencontre ou par téléphone. L'entretien de cadrage donne lieu à un enregistrement utilisé pour vérifier l'adaptation des moyens pédagogiques à la formation et aux besoins du client. Les moyens pédagogiques utilisés pour adapter les formations peuvent être : Des apports théoriques, des exercices pratiques d'application des outils vus pendant la formation, des partages d'expériences, des présentations

d'exemples concrets de mise en œuvre, des supports de formation, des supports d'exercices fournis en formation, des mises en situation.

Les moyens techniques nécessaires demandés sont : vidéo projecteur, paper board ou tableau blanc, feutres effaçables de couleurs, tables disposées en U et chaises, ou chaises disposées en cercle sans table.

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

L'organisme désigne un référent pédagogique et un référent handicap.

Formalisation à l'issue de la formation

Une attestation de formation sera transmise.

Un support de cours version papier ou numérique sera remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

PROGRAMME

ILOI HOGUET (7 heures)

Rappels :

- Le champ d'application de la loi Hoguet
- Le contenu de la réglementation
- Les conditions d'exercice : la carte professionnelle, l'assurance et la garantie financière
- Le mandat
- Les contrats préparatoires à la vente
- Les obligations des parties
- Les règles déontologiques et le CNTGI
- La responsabilité civile et pénale
- Evolution jurisprudentielles
- Le contentieux de la nullité du mandat

LOI ALUR (7 heures)

Apports et modifications

- Nouvelles Cartes professionnelles.
- Obligations dans la rédaction des annonces immobilières.
- Obligations des négociateurs immobiliers.
- Obligations des Propriétaires bailleurs.
- Locations et encadrement des loyers.
- Obligations des Copropriétaires et Syndics.
- Lutte contre l'Habitat indigne.
- Le point sur la jurisprudence

LA VENTE IMMOBILIERE (14heures)

Les négociations précontractuelles

- Le devoir d'information
- La bonne foi
- L'offre et l'acceptation

Les avant-contrats à la vente d'immeuble

- La promesse synallagmatique de vente (le compromis)
- La promesse de vente valant vente (conditions suspensives, réitération, délais)
- La promesse de vente ne valant pas vente
- Le pacte de préférence
- La promesse unilatérale

Les règles communes aux avant-contrats de la vente d'immeuble

- Les délais de rétractation et de réflexion (L. 271-1)
- Les règles de représentation

La formation de la vente d'immeuble

- Le consentement à la vente d'immeuble
 - La capacité des personnes morales
 - Le contenu du contrat de vente d'immeuble
-

-
- La nullité de la vente d'immeuble : quelles conséquences pour le notaire ?

Les effets de la vente d'immeuble

- L'effet translatif
 - L'effet obligatoire
 - L'effet relatif
-