Obligations des professionnels de l'Immobilier

A l'issu de cette formation, l'apprenant connaîtra les différentes obligations qui régissent son quotidien en tant que professionnel de l'immobilier. Les obligations étudiées seront notament celles touchant à la carte T ainsi qu'au mandat de vente. L'apprenant aura également appris toutes les règles déontologiques liées à son activité professionnelle. Enfin il sera capble d'expliquer à toutes typologies de clients les différentes obligations contractuelles liées au mandat de vente.

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Savoir rédiger un mandat de vente immobilière
- Maîtriser le code de déontologie des agents immobiliers
- Être capable de vendre un mandat
- Connaître les obligations liées au métier d'agent immobilier

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation
- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Brainstorming - Mindmap - Obligations des professionnels de l'immobilier (1 heure)
- Que faut-il pour ouvrir une agence ? Les règles de la carte T (1 heure)
- Le cas particulier des collaborateurs (1 heure)
- Pause (1 heure)
- Rédiger le mandat de vente (4 heures)

Journée 2

- Vendre le mandat : Savoir l'expliquer (3 heures)
- Pause (1 heure)

- Déontologie de l'agent immobilier (2 heures)
- Quizz Kahoot : Les obligations des professionnels de l'immobilier (2 heures)

Informations complémentaires

Durée : 14 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Travailler dans une agence immobilière soit en tant que salarié ou tant qu'indépendant

Public concerné : Agent immobilier Négociateur immobilier (indépendant) Salarié d'agence immobilière