

## PRÉSENTATION

Cette formation ne s'adresse qu'aux dirigeant(e)s d'une agence immobilière. Les obligations légales deviennent de plus en plus nombreuses et les contrôles s'intensifient.

Au cours de cette session, les thèmes abordés font l'objet d'un approfondissement et d'une mise en œuvre pratique.

Les supports fournis ont pour but de répondre aux exigences d'organisation et d'information du personnel.

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

### Profil du participant

- Agent immobilier et directeur d'agence
- Administrateur de biens
- Syndic de copropriétés

### Prérequis

- Expérience professionnelle

## OBJECTIFS

- Maîtriser la réglementation en vigueur
- Répondre aux exigences de la loi Hoguet
- Approfondir les processus à mettre en œuvre au sein de l'agence

## ORGANISATION

### Intervenant

- Francis BORD

### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques et étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

### Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation de la formation

- Feuille de présence
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Attestation ouvrant droit au renouvellement de la carte professionnelle ou de l'habilitation à exercer

## LES OBLIGATIONS DE L'AGENCE

- Les annonces
- Les honoraires
- Site internet (CNIL - RGPD)
- Les dernières préconisations TRACFIN

## CODE DE DÉONTOLOGIE

- Deux heures obligatoires

## LES STATUTS DES COLLABORATEURS

- Salarié
- Salarié VRP
- Agent commercial

## LE CONFLIT D'INTÉRÊTS

- la médiation
- information « ALUR » sur les liens d'intérêt
- pratique du « double mandat »
- acquisition d'un bien sous mandat

## FORMALISER UN MANDAT SIMPLE OU EXCLUSIF

- règles communes à tous les mandats
- document précontractuel
- mandat avec clause d'exclusivité
- mandat avec clause pénale
- mandat avec clause d'exclusivité de la clientèle
- sanction d'un mandat irrégulier

## LA CARTE PROFESSIONNELLE