



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

PUBLIC VISE	Négociateur et Agents Commerciaux Immobiliers <u>débutants</u>
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Savoir lire, choisir et remplir un mandat de vente et accomplir les formalités qui en découlent. Connaître les obligations du négociateur immobilier
DUREE	7 heures sur 1 jour
CONTENU	LE MANDAT <ul style="list-style-type: none">- Choix du modèle approprié (avec ou sans exclusivité / avec ou sans faculté de rétractation)- Remplissage du mandat- Formalités consécutives : registre, publicité, délais à respecter, documents à récupérer, informations à donner au notaire chargé de la vente LES OBLIGATIONS DU NEGOCIATEUR IMMOBILIER <ul style="list-style-type: none">- Obligations au titre des principaux textes réglementant la profession : de la loi Hoguet à ce jour dont le code de déontologie- Obligations au titre des principaux textes réglementant l'opération de transaction : lois SRU, Alur, Hamon...- Responsabilités et sanctions
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
INTERVENANT(E)S	Isabelle DALMON , juriste formatrice, consultante et médiatrice. Titulaire d'un DEA de droit des affaires, d'un master 2 en droit immobilier et du DU de médiation délivrés par l'UT1 Capitole. 25 ans d'expérience dans la formation juridique professionnelle continue ou initiale. Pratique du droit immobilier au travers d'expériences de transactions, locations, gestion locative, syndic bénévole de copropriété, crédits bancaires. Pratique du droit commercial dans les secteurs professionnels judiciaire et bancaire. Immatriculée au RSEIRL de TOULOUSE sous le n° 877 971 762 et enregistrée en tant qu'organisme de formation auprès de la DIRECCTE sous le n°76310996131.
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
SANCTION	Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : en présentiel et intra entreprise Dates, lieu et horaires : selon convention Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site https://omyo.fr Nombre de personnes minimum et maximum : 5 à 10 participants maximum Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : <ul style="list-style-type: none">• Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin• Aménagements possibles en fonction du type de handicap
CONTACTS STAGIAIRES	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40