

**FORMATION OBLIGATOIRE LOI HOGUET :
TRANSACTIONS IMMOBILIERES ET NEGOCIATIONS**

Objectifs :	Public visé :
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les Techniques de vente, le droit des contrats et de la transaction - Le contrat de vente en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. - Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. - Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
Pré requis :	Profil animateur :
Aucun pré requis	Formateur spécialisé intervenant pour le compte de la CCI Ariège
Méthodes pédagogiques :	Evaluation :
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques Etude des documents juridiques et fiscaux Comparaison ancien et nouveau code civil	Ecrite et orale (Démarche qualité de la CCI) Attestation de stage délivrée en fin de formation
Lieu : IFCAP – Quartier Saint Antoine 09000 SAINT PAUL DE JARRAT Durée : 2 jours (14 heures) Coût : 560 € / personne Effectif minimum : 4 personnes minimum	

PROGRAMME (*)

<p>1 - L'analyse du marché Les différentes approches, le marché immobilier et son environnement, les intervenants, les sources documentaires</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse patrimoniale <p>Evaluation des coûts d'acquisition, capacité de remboursement, découverte</p> <p>2 – Le droit La loi Hoguet, l'agent immobilier et sa responsabilité, les contrats et conditions de validité, l'offre d'achat, les mandats, les promesses, la VEFA (Vente et Etat Futur d'Achèvement)</p> <p>3 - La déontologie Respect et conseil</p> <p>4 – La mise en oeuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents produits immobiliers : biens, habitations, entreprises, placements, et leurs spécificités • L'estimation de la valeur vénale <p>Les 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transaction <p>La découverte, l'argumentaire et traitement des objections, la sauvegarde des honoraires</p> <p>5 – La communication Règles de base, les réseaux sociaux, l'impact de la loi ALUR</p>
--

(*) Ce programme a été établi selon les objectifs validés avec l'entreprise.