

## **Formations obligatoires loi Hoguet : Professionnels de l'immobilier**

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

- **Transaction immobilière et négociation (14h)**
- **Lieu : Sud formation CCI Aude – Etablissement de Narbonne  
67 avenue Croix Sud – 11100 NARBONNE**

## **CONTEXTE**

Par décret du 18 février 2016, les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier. Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier.

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites/A10430>

## **OBLIGATION DE FORMATION**

Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation.

- ✓ si la carte expire avant le 31 décembre 2016, le suivi de la formation n'est pas obligatoire,
- ✓ si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue,
- ✓ si la carte expire en 2018, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue.

---

LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.

### **Echéancier des décrets :**

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?idDocument=JORFDOLE000027617351&type=echeancier&typeLoi&legislature=14>

# FICHE PEDAGOGIQUE – TRANSACTION & NEGOCIATION

CHAMPS D'ACTIVITÉ	OPERATEURS	FORMATION	DUREE
Formation continue obligatoire	 <b>CCI DE FRANCE</b>	Transaction immobilière & Négociation	20 et 24/10/17  500 €

<b>A QUI S'ADRESSE LA FORMATION</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 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.</li> <li>2. 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.</li> <li>3. 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.</li> </ol>
-------------------------------------	--

<b>OBJECTIFS DE LA FORMATION</b>	La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
----------------------------------	---

<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les Techniques de vente, le droit des contrats et de la transaction</li> <li>• Le contrat de vente en immobilier, l'obligation de conseil, la communication et la déontologie.</li> </ul>
-------------------------------	--

<b>ÉVALUATION</b>	Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire. – Test évaluation
-------------------	---

 METHODES PEDAGOGIQUES	PROGRAMME & CONTENUS
--	----------------------

2 jours soit 14 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apports théoriques</li> <li>• Cas pratiques</li> <li>• Mises en situation</li> <li>• Documentation remise tout au long de la formation</li> </ul>	<p><b>1 - L'analyse du marché</b>                      Les différentes approches, le marché immobilier et son environnement, les intervenants, les sources documentaires  <b>L'analyse patrimoniale</b>                      Evaluation des coûts d'acquisition, capacité de remboursement, découverte</p> <p><b>2 – Le droit</b>                      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><b>3 - La déontologie</b>                      Respect et conseil</p> <p><b>4 – La mise en oeuvre</b>  <b>Les différents produits immobiliers</b> : biens, habitations, entreprises, placements, et leurs spécificités  <b>L'estimation de la valeur vénale</b>                      Les 5 méthodes, la limite entre estimation et expertise  <b>Transaction</b>                      La découverte, l'argumentaire et traitement des objections, la sauvegarde des honoraires</p> <p><b>5 – La communication</b>                      Règles de base, les réseaux sociaux, l'impact de la loi ALUR</p>
------------------------	--	---