

FORMATION « LOI ALUR »

Professionnels de l'immobilier

Les professionnels de l'immobilier :

- les titulaires de la carte professionnelles d'agent immobilier,
- les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau,
- les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

Doivent suivre une formation continue obligatoire d'une **durée minimale de 14 heures par an**, ou de 42 heures au cours des 3 dernières années consécutives.

Elle est contrôlée lors du renouvellement de la carte professionnelle par la CCI.

IF'AM-CONSEILS est habilité à dispenser cette formation, et à l'issue, de délivrer **l'attestation de formation** à chaque participant à **transmettre obligatoirement à la Chambre de commerce et de l'industrie (CCI)**.

Quelques précisions sont à fournir :

- Si la carte expire avant le 31 décembre 2016, le suivi de la formation n'est pas obligatoire
- **Si elle expire en 2017**, son titulaire devra déjà justifier de 14h de formation continue
- **Si elle expire en 2018**, son titulaire devra justifier de 28h de formation continue
- Les cartes délivrées par les préfectures entre le 1^{er} juillet 2008 et le 30 juin 2015 inclus sont valables jusqu'au 1^{er} juillet 2018.

FORMATION « LOI ALUR »

Professionnels de l'immobilier

Objectifs :

- Mettre à jour ses connaissances dans le cadre de la formation continue des agents immobiliers.
- Obtenir une attestation de formation nécessaire pour le renouvellement de sa carte professionnelle.

Prérequis :

- Pas de pré requis nécessaire.

Public concerné :

- les titulaires de la carte professionnelles d'agent immobilier,
- les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau,
- les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

Salariés ou agents commerciaux non-salariés habilités à négocier ou s'entremettre pour le compte du titulaire de la carte professionnelle **à partir de 2016 et chaque année, 2 jours de formation (14 heures).**

Durée : 2 jours soit, 14 heures par an (par journées et/ou demi-journées consécutives ou non).

Dates : A définir - Cette formation peut être proposée en intra ou en inter-entreprises.

Moyens et méthode pédagogique :

Support papier remis au stagiaire, présentation sur vidéoprojecteur, cas pratique...

Contenu de la formation

Cette formation doit porter sur :

- les questions juridiques économiques et commerciales,
- la déontologie (au moins 2 heures sur 3 ans)
- les techniques concernant la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique.

Quelques thèmes qui peuvent être proposés :

- Ethique et déontologie (2 heures minimum pour valider une attestation de formation)
- Fiabiliser les mandats
- Formaliser des annonces immobilières
- Prospection et visites
- Techniques de vente appliquées à l'immobilier
- Mandats et annonces
- Prospection et visite
- Obligation des propriétaires bailleurs

...

Nous proposons les programmes détaillés de chacun de ces thèmes.

Exemple de déroulement sur 2 jours :

Première journée	Deuxième journée
Accueil des participants	Contrats types de location
Présentation et tour de table	Obligations des propriétaires bailleurs
Rappel des principaux textes	Obligations lors de la vente / location / ...
Etude de ce qui change	Prospection et visite
La déontologie	Techniques de vente
Nouvelles cartes professionnelles	Fiabiliser les mandats
Les LOIS	Test QCM de consolidation
Obligations dans la rédaction des annonces immobilières	Synthèse – Bilan et tour de table

Nos formateurs, tous experts, ont une solide expérience en entreprise.

Nous sommes à votre écoute pour construire ensemble votre projet de formation :

- ✓ formaliser vos besoins,
- ✓ mettre en œuvre votre plan de formation,
- ✓ vous conseiller sur les différents dispositifs de formation,
- ✓ rechercher les financements nécessaires,
- ✓ gérer l'administratif ...

ON S'OCCUPE DE TOUT !

POUR TOUTE DEMANDE :

N'hésitez pas à nous contacter

Au 07 88 97 84 66

ou par mail à l'adresse suivante : contact@ifam-conseils.com

www.ifam-conseils.com