

# PROGRAMME

## IMMOBILIER JURIDIQUE - Actualisation

### Programme Détaillé

#### Objectifs

Appréhender les différentes réformes en matière immobilière (Loi ALUR/MACRON)  
 - Définir les nouvelles obligations du professionnel de l'immobilier.  
 - Acquérir les connaissances juridiques et pratiques en matière de transaction immobilière, de gestion locative, de copropriété et les nouvelles règles d'urbanisme.

#### Public

Intermédiaires titulaires de la carte professionnelle et négociateurs salariés ou indépendants.

#### Pédagogie

Notre méthode pédagogique combine l'exposé de concepts théoriques et des exercices pratiques : adaptation du cours à votre environnement quotidien.

#### Profil de l'intervenant

Consultant et formateur, spécialiste du droit immobilier

#### Evaluation des résultats

La mesure des résultats obtenus se fera par la remise aux participants d'un questionnaire d'évaluation en fin de stage. Une attestation de suivi de la formation leur sera également transmise.



### I - Lister les obligations du professionnel de l'immobilier

Rappel des obligations du professionnel de l'immobilier (Loi HOGUET)

\* La qualification, le casier judiciaire, l'assurance RCP, la garantie financière, le compte séquestre.

Les modifications apportées par la loi ALUR

\* Rappel : Carte professionnelle : CCI

\* Le code de déontologie

\* Les nouvelles instances de représentation : Le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière

\* L'encadrement des honoraires

\* Les exigences en matière de formation continue

### II – La présentation du mandat exclusif et annexes

- La construction de votre argumentaire personnel dédié au mandat exclusif

- L'utilisation de la Loi ALUR dans votre argumentaire

- Votre coffre-fort. constitue de vos Services au Mandat Exclusif

- Savoir présenter le mandat exclusif au propriétaire

- Mise en situation et jeux de rôles

### III – La présentation du prix de mise en vente

- La Loi ALUR et son impact sur les prix

- La notion de prix médian

- Les marches tendus et détendus

- Savoir présenter le prix de mise en vente

- Savoir argumenter et gérer le prix le plus proche du marché

- La négociation du prix de mise en vente

### IV- Intégrer les nouvelles obligations en matière de copropriété conformément à la loi ALUR

Les informations nouvelles sur la copropriété,

Le syndic, Les assemblées générales, Les fonds travaux, les assurances

Les nouvelles règles applicables aux copropriétés fragiles, en difficultés ou dégradés

### V-Définition et réglementation de l'habitat participatif Appliquer les règles liées à la vente des biens immobiliers et les particularités des biens en copropriété

Les nouveaux délais de rétractation (loi MACRON et loi HAMON)

L'avant contrat et les pièces à annexer

\* Les diagnostics

\* Les documents à remettre à l'acquéreur dans le cadre d'une vente de lots de copropriété (loi ALUR).

La garantie de surface : la règle des 1/20èmes

Les marchands de sommeil

**Durée :**  
**2 Journées,**  
**soit 16 Heures**

**Dates :**  
**6 et 7 décembre 2016**

**Horaires :**  
**9 h – 12 h 30**  
**13 h 30 – 18 h**

**Lieu :**  
**Salle DUPIN**  
**32 rue Cabernet**  
**34980 St Clément de Rivière**