



LES BASES JURIDIQUES ET TECHNIQUES D'AGENT IMMOBILIER

Objectif Général

Maîtriser les bases juridiques, techniques et pratiques nécessaires à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, en conformité avec les nouvelles réglementations en vigueur.

Identification du Public

- **Public visé :**
 - Salariés en poste souhaitant évoluer dans le domaine immobilier.
 - Professionnels en reconversion cherchant à intégrer le secteur immobilier.
 - Indépendants ou entrepreneurs désirant acquérir les compétences nécessaires à la gestion et la transaction immobilière.
- **Accessibilité :** Formation adaptée aux personnes en situation de handicap (PSH). Des aménagements spécifiques peuvent être proposés selon les besoins identifiés. Contacter le référent handicap au 06 76 89 97 19.

Prérequis

1. **Académiques :**
 - Aucun diplôme spécifique requis, mais un niveau baccalauréat est conseillé pour la compréhension des concepts juridiques et techniques.
2. **Compétences personnelles :**
 - Bonnes capacités de communication écrite et orale.
 - Aptitude à l'organisation et à la gestion des relations clients.
3. **Techniques :**
 - Connaissance de base des outils bureautiques (Word, PDF, emails).
 - Familiarité avec les plateformes numériques et CRM (non obligatoire mais recommandé).

Objectifs Pédagogiques

- Acquérir une compréhension approfondie des bases juridiques liées au métier d'agent immobilier.
- Maîtriser les techniques essentielles pour gérer les transactions immobilières de manière conforme et professionnelle.
- Développer des compétences opérationnelles pour accompagner les clients, du mandat à la signature de l'acte authentique.
- Respecter les obligations légales, fiscales et déontologiques.

Programme Détail

Jour 1 : Cadre général et environnement juridique

1. **Rôles et responsabilités :**
 - Missions principales d'un agent immobilier.
 - Organisation matérielle et gestion des relations avec vendeurs et acquéreurs.

SMART AND COM FORMATION 22 rue des Potières – 56350 SAINT-JEAN-LA-POTERIE

06 76 89 97 19 – contact@smartandcom-formation.fr N° SIRET : 395 086 416 00058 – Code APE : 8559A www.smartandcom-formation.fr

Numéro de déclaration d'activité : 53560908256 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Centre agréé TOSA – N° d'agrément : 1J515 Certification QUALIOPi n° 464291 **V6 – Janvier 2026**

SMART & COM FORMATION

2. Législation spécifique :

- **Loi Hoguet** : Registre des mandats, affichage des honoraires.
- **Loi ALUR** : Formation continue obligatoire, encadrement des honoraires.
- **Loi SRU** : Délais de rétractation et conditions suspensives.
- Responsabilité civile et pénale.

3. Protection des données (RGPD) :

- Collecte, stockage et suppression des données clients.
- Mise en conformité des outils numériques (CRM, emails).

Jour 2 : Processus de transaction immobilière

1. Étapes clés :

- Types de mandats (simple, exclusif, semi-exclusif) et leurs implications juridiques.
- Formalisme des documents : bons de visite, offres d'achat, compromis de vente.

2. Diagnostics immobiliers :

- Obligations légales et rôle dans la sécurisation des transactions.
- Informations à fournir aux clients lors des ventes ou locations.

3. Accompagnement du client :

- Organisation des visites avec les acquéreurs potentiels.
- Gestion des objections et traitement des offres d'achat.
- Accompagnement jusqu'à la signature de l'acte authentique.

Jour 3 : Techniques avancées pour la négociation

1. Négociation :

- Analyse des besoins et motivations des acquéreurs.
- Techniques de conclusion et gestion des offres multiples.

2. Particularités légales et fiscales :

- Régime des copropriétés et obligations spécifiques.
- Gestion des litiges, y compris la législation anti-squat.

3. Archivage et conformité :

- Archivage des documents selon les normes RGPD.
- Maintien de la conformité légale et déontologique.

Durée

- 3 jours (21 heures).

Moyens Pédagogiques

- **Supports de cours** : Documents numériques et imprimés, fiches synthétiques, modèles de mandats et checklists.
- **Méthodes pédagogiques** :
 - Études de cas concrets.
 - Simulations et jeux de rôle (ex. négociations, gestion des objections).

SMART AND COM FORMATION 22 rue des Potières – 56350 SAINT-JEAN-LA-POTERIE

06 76 89 97 19 – contact@smartandcom-formation.fr N° SIRET : 395 086 416 00058 – Code APE : 8559A www.smartandcom-formation.fr

Numéro de déclaration d'activité : 53560908256 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Centre agréé TOSA – N° d'agrément : 1J515 Certification QUALIOPi n° 464291 **V6 – Janvier 2026**

SMART & COM FORMATION

- Vidéos pédagogiques expliquant des scénarios réels et complexes (Loi Hoguet, RGPD).
- Utilisation d'outils collaboratifs comme Miro ou Klaxoon pour des activités interactives.

Méthodes d'Évaluation

1. **En cours de formation :**
 - Mises en situation pratiques et études de cas.
 - Exercices interactifs pour valider la compréhension.
2. **En fin de formation :**
 - Test final comprenant un QCM et une évaluation pratique.

Formateurs Intervenants

Les formateurs sont des experts reconnus dans le domaine immobilier, avec une expérience avérée dans la transaction et la gestion immobilière. Leurs qualifications incluent :

- **Expérience professionnelle :** Minimum 5 ans dans le secteur immobilier, couvrant les volets juridiques, techniques et commerciaux.
- **Compétences pédagogiques :** Validées par notre service qualité, incluant la capacité à animer des sessions interactives et pratiques.
- **Mise à jour continue :** Participation annuelle à des formations ou colloques pour rester à jour sur les évolutions légales (Loi ALUR, RGPD, etc.).
- **Approche concrète :** Les formateurs utilisent des cas réels et des retours d'expérience pour enrichir les contenus.

Modalités et Délais d'Accès

- **Modalités :** Formation en intra ou interentreprises.
- **Délais :** Maximum 3 mois après validation de la demande d'inscription.

Validation

- Attestation de fin de formation conforme à l'article L. 6353-1 du Code du Travail.

Tarifs

- Sur devis personnalisé, adapté aux besoins spécifiques des participants.