

TRANSACTION IMMOBILIÈRE
PACK 14H
MANDAT SIMPLE ET MANDAT EXCLUSIF

PROGRAMME DE FORMATION en e-learning / FOAD

Ce Pack est constitué de 5 Unités d'apprentissage (UA) faisant partie du titre certifié de niveau II RNCP « Responsable d'Affaires Immobilières » (RAI) :

- 1. DI.7.1. Le contrat de mandat**
- 2. TR.2.2. La rentrée du mandat simple**
- 3. TR.2.3. La rentrée du mandat exclusif**
- 4. DI.4.2. Déontologie de l'immobilier : La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme : le dispositif TRACFIN.**
- 5. FI.7.5. Formation à la non-discrimination dans l'accès au logement : Les risques de discriminations dans l'octroi du prêt immobilier**

Public visé par la formation et prérequis

- Professionnels de l'immobilier en Transaction ou Gestion
- Assistante, Conseiller, Gestionnaire, Responsables
- Pas de durée ni d'expérience professionnelle requise
- Pas de prérequis scolaire ou universitaire

Contenu de la formation (Apports théoriques et pratiques)

DI.7.1 : LE CONTRAT DE MANDAT

1. Les différents types de mandats

- Le mandat simple
- Le mandat exclusif
- Le mandat semi-exclusif

2. Les conditions du mandat écrit

- Les conditions de forme
- Les conditions de fond

3. La portée du mandat de l'agent immobilier

4. Les obligations des parties au contrat de mandat

5. La durée et la fin du mandat

6. La délégation de mandat

7. Le mandat spécifique de l'administrateur de biens

TR.2.2 : LA RENTRÉE DU MANDAT SIMPLE

1. Généralités :

- Les sources
- Le contexte
- Les différents types de clients vendeurs

2. L'estimation :

- Présentation de la méthode
- Le 1^{er} rendez-vous : le contact, la consultation des pièces, la visite du bien, les écueils potentiels, la présentation de l'agence et de ses services.
- Le 2^{ème} rendez-vous : le contexte, la présentation de l'estimation

3. Les motivations de vente :

- Un bien trop grand
- Un bien trop petit
- Le confort personnel ou un changement
- Le mariage
- Une naissance
- La mutation professionnelle
- le besoin pécuniaire
- Le divorce ou la séparation
- Les successions

TR.2.3 : LA RENTRÉE DU MANDAT EXCLUSIF

1. Présentation du mandat exclusif : une liberté renforcée pour le propriétaire

2. Les freins au mandat exclusif

- La peur de l'inconnu
- La durée de l'engagement
- La liberté de choix
- La vente par le client lui-même

3. Les avantages d'un mandat exclusif

- Généralités
- L'AMEPI

- Un marketing spécifique au mandat exclusif

4. Le prix de vente

- Généralités
- Les 4 méthodes pour vendre le prix

5. Le traitement des objections

DI.4.2 : DEONTOLOGIE DE L'IMMOBILIER : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME : LE DISPOSITIF TRACFIN

1. Le cadre réglementaire du dispositif TRACFIN

2. Les obligations qui en découlent

3. La mise en œuvre du dispositif TRACFIN

FI.7.5 : FORMATION À LA NON-DISCRIMINATION DANS L'ACCÈS AU LOGEMENT : LES RISQUES DE DISCRIMINATION DANS L'OCTROI DU PRÊT IMMOBILIER

I. Les discriminations liées à l'état de santé et au handicap

- A. La détermination du niveau d'invalidité pour l'IPT et l'IPP
- B. Les clauses d'exclusion
- C. Les contrats spécifiques aux professions à risques
- D. La convention AERAS

II. Les discriminations liées à l'âge

- A. Les freins bancaires et assurantiels
- B. Des séniors pourtant de plus en plus demandeurs
- C. Des solutions d'obtention alternatives
 - 1. Le prêt viager hypothécaire
 - 2. Le prêt hypothécaire cautionné
 - 3. La caution d'une autre personne
 - 4. La convention AERAS
 - 5. Le portage immobilier

III. Les discriminations liées à l'origine migratoire supposée

- A. Les indicateurs d'évaluation des discriminations
- B. Les problématiques soulevées
 - 1. La demande préalable d'une pièce d'identité
 - 2. L'étude de la situation financière
 - 3. Les exigences relatives à l'apport personnel et les revenus du conjoint

4. La poursuite ou non de l'étude du projet par la banque
5. L'accès aux informations et leur chiffrage
6. La possibilité ou non d'effectuer une simulation
7. La qualité de la relation commerciale

Précisions :

- Un quizz formatif ponctue chaque séquence du cours et doit être validé à 80% pour passer au chapitre suivant.
- Un ou plusieurs fichiers d'approfondissement et /ou des fichiers de documentation et d'annexe(s), au format PDF, sont reliés aux modules multimédias que l'apprenant doit valider. Celui-ci doit les télécharger et les consulter. Ils lui permettent de disposer du cours en permanence dans son environnement de travail et de se constituer une bibliothèque numérique à usage professionnel.

Objectifs de la formation (Compétences professionnelles visées)

DI.7.1 : LE CONTRAT DE MANDAT

1. Bien choisir le type de mandat de vente.
2. Permettre ainsi au professionnel d'être à même de trouver le bon acheteur.
3. Assurer le suivi complet du processus de vente du bien immobilier, du compromis à la signature de l'acte authentique.

TR.2.2 : LA RENTREE DU MANDAT SIMPLE

1. Comparer le produit aux données du marché pour en déterminer une valeur vénale
2. Evaluer le bien en fonction de l'état du bâtiment et de l'évaluation des travaux de conformité à prévoir
3. Maîtriser et diriger l'entretien de vente
4. Négocier le prix du bien et les conditions du mandat
5. Positionner la renommée de l'agence immobilière sur son secteur géographique.
6. Maîtriser les techniques de présentation des analyses comparatives de marché.
7. Renforcer le lien de confiance avec le client pour obtenir la signature du mandat.

TR.2.3 : LA RENTRÉE DU MANDAT EXCLUSIF

1. Maîtriser les techniques et argumentaires de l'exclusivité.
2. Valoriser les actions commerciales de l'agence immobilière.
3. Maîtriser les techniques de présentation des analyses comparatives de marché.
4. Renforcer le lien de confiance avec le client pour obtenir la signature du mandat.
5. répondre aux interrogations techniques et psychologiques du client pour l'amener à comprendre le prix du bien et l'intérêt du mandat exclusif

DI.4.2 : DEONTOLOGIE DE L'IMMOBILIER : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME : LE DISPOSITIF TRACFIN

1. Bien identifier les risques liés au blanchiment dans le cadre des activités immobilières.

2. Formaliser ces risques dans des protocoles adaptés aux activités concernées.
3. Recueillir les informations nécessaires au repérage d'un éventuel blanchiment.
4. Déceler les comportements suspects lors d'une transaction.
5. Appliquer les mesures de signalement conformes aux règles prudentielles édictées par la loi.

FI.7.5 : FORMATION À LA NON-DISCRIMINATION DANS L'ACCÈS AU LOGEMENT : LES RISQUES DE DISCRIMINATION DANS L'OCTROI DU PRÊT IMMOBILIER

1. Prévenir les risques de discriminations lors de l'examen des capacités de financement d'un acquéreur.
2. Informer l'acquéreur de ses droits au regard des risques de discrimination éventuellement encourus.
3. Conseiller des solutions alternatives à l'acquéreur.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Le cours est présenté sous forme d'un module multimédia développé sur le logiciel STORYLINE-ARTICULATE.
- Il est hébergé sur le LMS 13.1.9.3 c5da03d93 de TALENTSOFT
- Il renvoie à des textes de loi ou d'approfondissement qui doivent être téléchargés et consultés pour poursuivre la progression
- L'apprenant peut avoir accès à des vidéos ou fichiers audio ou des extraits de conférences.
- Des liens renvoient à des pages web en pertinence avec le cours

Moyens techniques

- L'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique relié à une connexion internet :
ADSL ou plus – Pour téléphone et Tablette : connexion 3G minimum
PC : Système d'exploitation : Windows 07 et les versions plus récentes.
Pour téléphone et tablette : Android 4.0 minimum ou IOS 6.0 minimum
Flash Player (Gratuit) requis pour PC ou MAC
Pour téléphone et tablette : Application gratuite téléchargeable : Edoceo Pour Android :
<https://play.google.com/store/apps/details?id=net.edoceo.appedoceo>
Pour Iphone : <https://itunes.apple.com/fr/app/app-e-doceo/id819199666?mt=8>
- Il reçoit un mail de bienvenue, avec ses identifiants de connexion, décrivant les modalités et la procédure de sa formation en ligne, avec un lien lui permettant de consulter un tutoriel vidéo et les coordonnées de l'assistance technique.
- En cas de problème technique l'assistance intervient sous 24 heures ouvrées.
- L'apprenant peut se connecter à la Foire aux Questions / FAQ.

Modalités de suivi

- Une attestation de démarrage de la formation peut être téléchargée par l'apprenant sur son espace de formation en ligne et également par l'employeur (en cas de prise en charge FPC).
- Si l'apprenant ne s'est pas connecté au cours sous un délai de 7 jours, il reçoit un mail de relance pour connaître ses éventuelles difficultés.
- En cas de non réponse le formateur tuteur le contacte directement pour l'assister dans la poursuite de sa formation. La dimension humaine est très importante pour éviter le décrochage.

Évaluation de la formation / sanction de la formation

- Bilans d'évaluations : résultats pour chaque quizz qui, lorsqu'ils sont sommatifs doivent obtenir le taux de réussite de 80 % pour les quiz.
- Attestations d'assiduité sous forme d'un rapport de fréquentation avec le temps de connexion et la fréquence des connexions et la date de 1^{ère} connexion et de dernière connexion.
- Une évaluation de l'apprenant portera sur le déroulement de l'action (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés...) et sur les acquis de la formation (atteinte des objectifs et effets sur la pratique professionnelle, des connaissances et compétences acquises lors de la formation).
- La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de formation reprenant les compétences acquises, et visant le cas échéant le titre dont elle est un élément.

Qualité du ou des formateurs et encadrants (tuteurs, personnels chargés de l'assistance technique)

- Encadrement pédagogique assuré par Yves GUERRINI, formateur référent FOAD (Master 1 en Histoire de l'art, Université Paris IV - Sorbonne et 3^{ème} cycle de l'Ecole du Louvre), enseignant en culture générale et communication écrite.
- Suivi technique assuré par Khouloud BOUTITI (Mastère 2 AIGEME Application informatique Gestion Education aux médias, E-Formation)
- Formateur-Tuteur : M. Daniel PREVET (Master 2 de Droit de l'immobilier et de la construction, Université Paris II - Assas ; Diplôme Universitaire d'expert de justice), ancien huissier de justice, professeur – formateur en immobilier à SUP TERTIAIRE-ESSCIM.
- Ces personnes sont joignables aux jours et heures ouvrables (9h-18h) et en dehors de ce temps ont un engagement de répondre sous 24 heures.

6

Durée de la formation et modalités d'organisation

- Il s'agit de formation intégralement en distanciel et individuelle.
- L'apprenant est libre de s'organiser pour se connecter quand il le souhaite, sa formation étant disponible en ligne 24h/24.
- Durée et horaires de l'action de formation : **14 heures** pour la durée totale des 5 unités d'apprentissage, chacune étant estimée à 3h30 décomposées comme suit : cours (module multimédia) : 50 minutes ; quizz sommatifs : 30 minutes ; consultation du fichier d'approfondissement : 60 minutes ; consultation des fichiers documentaires : 50 minutes ; consultation des fichiers annexes ou de la FAQ : 20 minutes.

NB : Le temps de connexion aux modules multimédia n'étant pas limité au cours d'une session, l'apprenant peut se connecter autant de fois qu'il le souhaite jusqu'à validation du cours - via les quiz sommatifs – laquelle est nécessaire à l'acquisition des compétences requises. Le temps de connexion par Unité d'Apprentissage, mentionné ci-dessus, est donc indicatif et peut ainsi varier en fonction de la vitesse d'apprentissage de tout un chacun ■