



Tout savoir sur le statut de négociateur immobilier indépendant

Pré-requis :

Aucun

Durée du parcours de formation :

3 heures

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, vous saurez tout ce qui concerne le statut d'agent commercial en immobilier.

De l'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux jusqu'à la radiation, tous les aspects du statut d'agent commercial en immobilier sont abordés dans les moindres détails.

Si vous êtes agent immobilier vous saurez comment collaborer avec un négociateur indépendant et les précautions à prendre pour respecter l'indépendance de votre collaborateur.

Si vous êtes négociateur, vous connaîtrez quels sont vos droits, et quelles sont vos obligations dans l'exercice de votre activité de négociateur immobilier.

Méthode pédagogique

Parcours en ligne disponible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Mode de suivi des stagiaires

L'apprenant bénéficie d'un **suivi individuel** de sa progression.

Lorsqu'il est connecté, il peut poser toutes les questions directement en ligne. Une réponse lui est apportée sous 24 heures mais en général, l'interaction est immédiate.

Il dispose en outre d'un forum contextuel qui lui permet d'échanger avec d'autres apprenants et le référent.

Moyens pédagogiques

- Des fiches d'explications
- Des vidéos
- Des tests de connaissance ludiques au moyen de :
 - questions pratiques à choix multiples ou binaires ;
 - textes à trous (l'apprenant complète le texte avec les mots manquants) ;
 - image à zones sensibles (trouver l'élément clef sur une image) ;
 - Jeux de rôle ;
 - Exercice à réponses libres



Programme de formation



Évaluation de la formation

À chaud

- Chaque module du parcours comprend des options sociales qui permettent aux apprenants de bénéficier d'une expérience d'apprentissage sociale et collaborative au moyen de 2 fonctionnalités : les "likes" ainsi que la possibilité d'échanger sur un forum contextuel.
- Questions à choix multiples et questions ouvertes permettant une expression libre.

À froid

- Demande de retour d'expérience 15 jours après la formation au moyen d'un questionnaire adressé par mail puis 3 mois après.

Contenu de la formation

Introduction

Les deux statuts du négociateur immobilier

salarié

Agent commercial

Définition de l'agent commercial

Législation

Législation applicable à l'agent commercial

Code civil

Code du commerce

Directive européenne n° 86/653/CEE du 18 décembre 1986

Législation spécifique à l'agent commercial en immobilier

Historique

Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 (Loi HOGUET)

Décret n° 72-678 du 20 juillet 1972

Loi ENL et loi ALUR

Décret n° 2016 173 du 18 février 2016

Résumé (présentation vidéo)



Programme de formation



Questions interactives

Caractéristiques et formalités

Régime fiscal et social de l'agent commercial en immobilier

Régime fiscal

Régime social

Formalités administratives

S'immatriculer au RSAC

Auto-entrepreneur et entreprise individuelle

Attestation d'habilitation

La publicité

Résumé (présentation vidéo)

Questions interactives

Rapport entre les agents commerciaux et leurs mandants

Le contrat de l'agent commercial

Mandat d'intérêt commun

Nature civile du contrat

Les dispositions impératives

Caractéristiques du contrat d'agent commercial en immobilier

Nom du contrat

Agent commercial personne physique

Interdiction d'employer des sous-agents ou du personnel commercial

Le local professionnel ne peut pas être un local commercial

Date d'effet du contrat



Programme de formation



Principales clauses d'un contrat d'agent commercial en immobilier

- Durée du contrat
- Fin du contrat
- Objet du contrat
- Clause de non-concurrence
- Clause attribuant un secteur géographiques
 - ▶ En exclusivité
 - ▶ Sans exclusivité
- Clause de résultat
- Clause fixant le montant de la rémunération
- Clause prévoyant des avances

Caractéristiques de la rémunération de l'agent commercial en immobilier

- Portée du droit à commission
- Droit à commission après la cessation du contrat
- Fait générateur du droit à commission et date limite de paiement
- Commission due pour toute opération conclue sur le secteur d'exclusivité de l'agent commercial
- Commission due pendant toute la durée du contrat
- Commission et remise sur honoraires
- Justificatifs des commissions dues
- Extinction du droit à commission

Indemnité compensatrice de cessation de contrat

- Cas dans lesquels l'indemnité n'est pas due
 - Faute grave de l'agent commercial
 - Cession de contrat à un tiers
 - Rupture à l'initiative de l'agent commercial
- Montant de l'indemnité compensatrice de fin de contrat

Résumé (présentation vidéo)



Programme de formation



Questions interactives

Annulation ou Requalification du contrat d'agent commercial

- Exercice illégal de l'activité d'agent immobilier
- Requalification en contrat de travail
- Indices de liens subordination de l'agent vis à vis de son mandant
- Indices de liberté de l'agent commercial
- Procédure

Radiation de l'agent commercial

Sanctions

Résumé (présentation vidéo)

Questions interactives