

Formation aux Professions de l'Immobilier

Module

Exemples tirés des cours

La réglementation des professions d'intermédiaire en Immobilier

1. La réglementation de l'accès à la profession

Tout représentant légal d'une entreprise pratiquant **l'entremise en Immobilier** doit être détenteur d'une **carte professionnelle** (qu'il soit travailleur indépendant ou gérant d'une société).

Bien évidemment, ses **collaborateurs** (salarié ou agent commercial) ne sont pas astreints à cette condition. Nous verrons plus loin qu'ils doivent néanmoins détenir une **attestation d'emploi** dite « **la carte grise** », délivrée par leur employeur et visée par la Préfecture.

a) La carte professionnelle¹

L'**accès à la profession d'intermédiaire en Immobilier** est subordonné à la délivrance par la Préfecture du département dans lequel le demandeur a son siège ou son principal établissement, d'une **carte professionnelle**. Cette carte est délivrée uniquement aux **personnes physiques**. Dans le cas d'une personne morale (société,...), elle sera délivrée au responsable légal ou statutaire de la personne morale (par exemple, au gérant d'une SARL).[...]

Conditions d'obtention de la carte professionnelle

➤ L'aptitude professionnelle

Le demandeur de la carte doit justifier de ses aptitudes à l'exercice de la profession d'intermédiaire en Immobilier. Celle-ci résulte de trois possibilités :

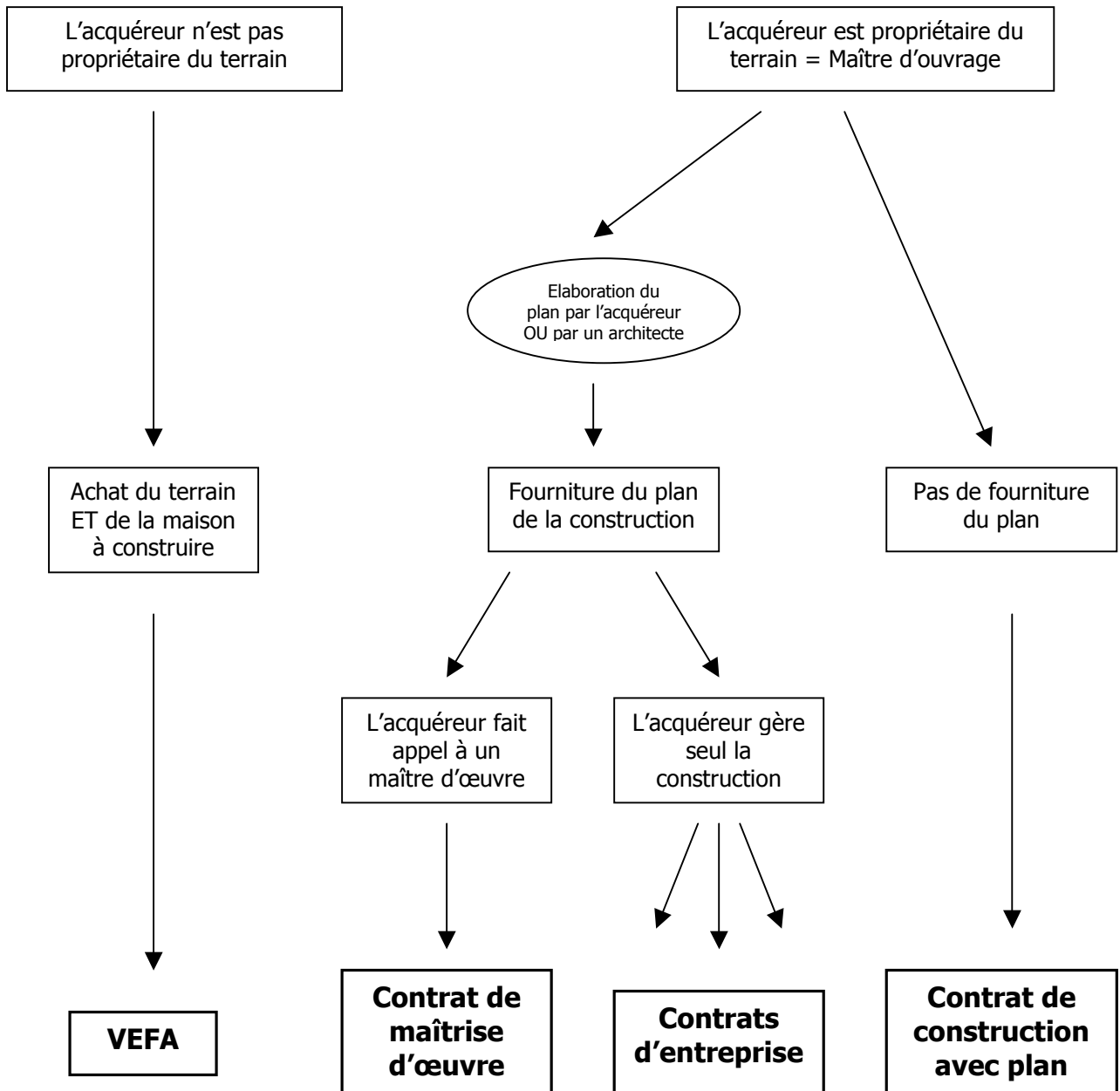
Accès	Diplôme requis (délivré par l'Etat ou par un établissement reconnu par l'Etat)	Expérience professionnelle ²
Avec diplôme	<ul style="list-style-type: none">- Diplôme d'un niveau égal ou supérieur à 3 années d'études supérieures (Licence ou équivalent) après le baccalauréat et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ou- BTS spécialisés en matière immobilière ou- Diplôme de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation, option vente et gestion d'immeubles (ICH)	Néant
Avec diplôme ET expérience professionnelle	<ul style="list-style-type: none">- Etre titulaire du baccalauréat ou d'un autre diplôme sanctionnant des études d'un niveau au moins équivalent	Au moins 3 ans
Avec expérience professionnelle seulement	Aucun	Au moins 10 ans réduit à 4 ans s'il s'agit d'un emploi de cadre.

¹ Modèle de carte professionnelle (JO du 28 septembre 1972) en annexes.

² en tant qu'intermédiaire salarié en Immobilier, selon la loi Hoguet.

Des schémas récapitulatifs

Schéma récapitulatif de la construction individuelle



Des articles de presse

Des textes de lois

Des documents utilisés dans la profession

(les registres, les mandats, le compromis, l'offre d'achat, le rapport d'estimation, les baux ...)

Des définitions

- 1) Taux nominal :
- 2) TEG :
- 3) Logement décent :

Des QCM (Questions à choix multiples)

- 4) La vente
 - En suivant une bonne stratégie de vente, bien précise et efficace, je pourrais l'appliquer à n'importe quel produit et envers n'importe quel client potentiel.
 - L'empathie est à proscrire, c'est dégager une mauvaise impression.
 - L'empathie, c'est ressentir les impressions de son interlocuteur.
- 5) Le prêt à taux zéro
 - Il est accordé uniquement aux primo-accédants.
 - L'accès au prêt à taux zéro est conditionné par les revenus du ménage au moment de l'acquisition.
 - Le montant du prêt est fonction de la composition du ménage, des revenus fiscaux du ménage, de la zone où se situe le bien, de l'état du bien (neuf ou ancien).
 - Un couple qui était propriétaire de leur résidence principale jusqu'en 2003 pourra bénéficier du PTZ.
 - Les frais de dossier pour un prêt à taux zéro sont réduits.
- 6) Cochez les éléments compris dans le calcul de la superficie d'un lot :

<input type="checkbox"/> Le couloir de 7 m ²	<input type="checkbox"/> Les escaliers
<input type="checkbox"/> Les toilettes	<input type="checkbox"/> La cage d'escalier
<input type="checkbox"/> La chambre sous combles (1,70 m de hauteur)	<input type="checkbox"/> La loggia
<input type="checkbox"/> Le balcon	<input type="checkbox"/> La mezzanine
	<input type="checkbox"/> La cave
- 7) Un bailleur peut...
 - Supprimer à son locataire une antenne de télévision sans son autorisation.
 - Visiter un logement quand il le souhaite.
 - Avoir un double des clés.
 - S'opposer à un changement de tapisserie et décoration par le locataire.
 - Faire à tout moment des travaux urgents.

Des QRC (Questions à réponse courte)

- 8) Inventez un mailing selon votre inspiration. Attention à la présentation.
- 9) Marco et Paulo achètent un terrain. Ils signent tous les deux le compromis de vente. Paulo part faire un tour du monde sans laisser d'adresse. La vente se fera t-elle ? Qui paiera le prix ?

Des cas pratiques

- 10) M. LESSERIEN Louis, célibataire, retraité, domicilié au 3, place de l'Eglise à Quiberon – 56250, est propriétaire d'un appartement au 73, rue du Bon Vent à Vannes – 56000, situé dans un immeuble cadastré section MT n°32. Cet appartement est à rénover et sans locataire depuis 3 mois déjà. **Descriptif**: appartement de 3 pièces : salle à manger aspectant la cour (21 m²), 2 chambres (10 et 15 m²), salle de bains, cuisine aménagée (6 m²), WC. Surface de 63 m². M. LESSERIEN souhaite **vendre** cet appartement. Ce jour, il vous fait visiter les locaux et demande d'établir un mandat de vente simple que vous remplissez et signez avec lui sur place. Vous vous entendez sur un prix de vente de 150.000 euros. Le registre des mandats s'est arrêté au n°695. Vous représentez **l'Agence Ouest Transaction**, 3 bis, rue de la Garde – 56000 Vannes. L'Agence pratique des honoraires de 7% TTC sur le prix de vente. Carte professionnelle : 1225, Morbihan - Garantie Financière : 110.000 euros, SOCAF - Compte séquestre n°12486 à la BPBA – Agence du Rond Point de Paris à Vannes – 56000.

Etablir le mandat de vente ci joint en annexes.

De retour à l'agence vous remplissez le registre des mandats joint en annexes du module 2.