

LA DÉONTOLOGIE ET LA SÉCURISATION JURIDIQUE DE LA PRISE DE MANDAT : (14 heures)

Module 1 : Déontologie, contrôle DGCCRF et discipline des professionnels de l'immobilier (7 heures)

Séquence 1 : Le respect du nouveau code de déontologie des agents immobiliers

- L'éthique professionnelle
- Le respect des obligations légales
- Lutte contre les discriminations
- L'organisation et la gestion de l'entreprise
- La compétence
- La transparence des transactions immobilières
- La confidentialité
- Prévenir les conflits d'intérêts
- La confraternité
- Le règlement des litiges
- La responsabilité et discipline des professionnels de l'immobilier
- La place du Conseil National de Transaction et de Gestion immobilière
- Le rôle disciplinaire du CNTGI

Séquence 2 : La mise en place des mesures TRACFIN encadrant les activités des professionnels de l'immobilier et le contrôle DGCCRF

- Les mesures relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme
- La mise en œuvre de l'obligation de vigilance TRACFIN
- La mise en œuvre de la déclaration de soupçon TRACFIN
- Retour sur les sanctions rendues par la Commission Nationale des Sanctions dans le cadre des obligations TRACFIN
- Le respect des règles de publicité et des modalités d'affichage matériel et numérique des annonces immobilières
- Les contrôles DGCCRF relatifs aux obligations spéciales de transparence des professionnels vis à vis de leur clientèle

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les nouvelles règles du code de déontologie
- Mettre en application les mesures TRACFIN
- Sécuriser la prise de mandat
- Identifier les clauses d'un mandat

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 14 heures

Information et inscription :
Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr

Module 2 : Maîtriser les règles relatives à la prise de mandat (7 heures)

Séquence 1 : Le formalisme du mandat

- Les mentions obligatoires
- Les mentions facultatives autorisées
- Les clauses interdites et les clauses abusives
- La preuve du contenu d'un mandat
- L'irrégularité du mandat de vente d'agent immobilier et la responsabilité délictuelle à l'égard des tiers
- Évolutions jurisprudentielles en matière de contestation des honoraires et de nullité du mandat

Séquence 2 : Sécuriser la prise de mandat

- Les différents types de mandats
- La nullité de la vente conclue sur la base d'un mandat irrégulier
- L'obligation des parties et l'exécution du mandat
- La requalification d'un mandat de vente en contrat d'entremise
- Mandat de vente et manque délibéré de diligences du mandant
- La problématique du mandat de vente du logement familial donné par un seul conjoint
- Le sort d'un agent immobilier titulaire d'un mandat de recherche et dont le client renonce à l'acquisition

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

