

La déontologie et la sécurisation juridique de la prise de mandats (14 heures)

OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles du code de déontologie
- Connaître les obligations TRACFIN en agence immobilière
- Assurer un contrôle DGCCRF
- Sécuriser la prise de mandats
- Identifier les clauses d'un mandat

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

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
- ▶ Comment assurer son devoir de conseil en tant qu'intermédiaire en immobilier ? Trouver une solution pratique pour assurer la transmission des informations
- ▶ 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 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 (TRACFIN)
- ▶ Le respect des règles de publicité et des modalités d'affichage matériel et numérique des annonces immobilières
- ▶ Adapter son barème d'honoraires en respectant la législation ALUR
- ▶ Charge VENDEUR et/ou Charge ACQUÉREUR
- ▶ La spécificité de l'affichage des honoraires
- ▶ Respecter ses honoraires au regard des dispositions de la loi ALUR
- ▶ Les contrôles DGCCRF relatifs aux obligations spéciales de transparence des professionnels vis-à-vis de leur clientèle
- ▶ Appréhender dans les meilleures conditions un contrôle de la DGCCRF

Module 2 : Maîtriser les règles relatives à la prise de mandats

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
- ▶ 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

Séquence 2 : Sécuriser la prise de mandats

- ▶ La requalification d'un mandat de vente en contrat d'entremise
- ▶ Mandat de vente et manque délibéré de diligence du mandant
- ▶ La valeur du bon de visite
- ▶ 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
- ▶ La fin du mandat et la mission d'un intermédiaire en immobilier
- ▶ Travailler sur les caractères directs et indirects d'un mandat de vente
- ▶ Les conditions de rémunération

Certification

Qualiopi
processus certifié

Financements

MON COMPTE FORMATION **OPCO** **pôle emploi**

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.