La responsabilité de l'agent immobilier à travers la déontologie

NOUVEAUTÉ | SUR-MESURE | INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Intégrer la notion de vice caché dans le cadre d'une vente. S'approprier les notions de devoir de conseil et d'information. Point jurisprudentiel et la nouvelle obligation de mise en garde

Programme

LE DECRET N° 2015-1090 DU 28 AOUT 2015 : les obligations déontologiques, y compris TracFin
ETHIQUE PROFESSIONNELLE : L'obligation de conseil et d'information, et l'obligation de mise en garde
RESPECT DES LOIS ET REGLEMENTS : La loi hoguet et code civil
COMPETENCE : Une obligation de l'agent immobilier
ORGANISATION ET GESTION DE L'ENTREPRISE : Les obligations du gérant, et le cas particulier de l'agent commercial
TRANSPARENCE : Définition du vice caché, le rôle de l'agent immobilier à l'égard du mandant
CONFIDENTIALITE : Quelles informations transmettre en cas de conflits judiciaires ou pas ?
DEFENSE DES INTERETS EN PRESENCE : L'obligation de neutralité de l'agent immobilier
CONFLIT D'INTERETS : L'agent immobilier peut-il acheter/vendre à titre personnel ?
REGLEMENT DES LITIGES : Le rôle du médiateur, l'amiable, et la judiciarisation. Comment anticiper ?
DISCIPLINE : Le rôle du conseil national pour la transaction et la gestion immobilière : la commission des sanctions.

Les points forts de la formation

- Cette formation est prise en compte pour le renouvellement de la carte professionnelle peu importe la mention.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

380 € par stagiaire

Adresse

Site de Vannes
6 rue Ella Maillart,
PA Laroiseau,

56000 Vannes

https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan

Les conditions d'admission

Prérequis
Aucun pré-requis

Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique
Niveau de sortie : Sans niveau spécifique

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Mieux connaitre et appréhender la responsabilité de l'agent commercial lors de la vente d'un bien immobilier.

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Dans le cadre de notre process Qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques
Apports théoriques et méthodologiques . Supports powerpoint avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Les sessions

Vannes

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 25/07/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC
formation.continue@morbihan.cci.fr
CCI Formation Morbihan - Site de Vannes - N° SIRET 1302280900011 - N° d'activité 53351000435
6 rue Ella Maillart,PA Laroiseau, - 56000 Vannes
Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan

CCI FORMATION BRETAGNE