

Les obligations des professionnels de la transaction

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Maîtriser les éléments principes de déontologie et de non-discrimination liés au métier de l'immobilier
Mettre à jour ses connaissances juridiques dans le domaine de la transaction immobilière

Programme

Partie 1 : Rappels déontologiques de la profession d'agent immobilier

Mettre à jour et perfectionner vos connaissances en déontologie professionnelle conformément au décret 2016-173 du 18 février 2016.

Les 11 commandements du Code de Déontologie : Éthique professionnelle / Respect des lois et règlements / Compétence / Organisation et gestion de l'entreprise / Transparence / Confidentialité / Défense des intérêts en présence / Conflit d'intérêts / Confraternité / Règlements des litiges / Discipline

Partie 2 : Appréhender les bons comportements pour lutter contre la discrimination

Découvrir les sanctions possibles en cas de condamnation

Les 20 critères de discrimination définis par la loi

Partie 3 : Les responsabilités du professionnel de l'immobilier

Mettez à jour et perfectionnez ses connaissances dans les domaines juridiques immobilier, en déontologie professionnelle conformément au décret 2016-173 du 18 février 2016.

Identifier les risques de contentieux pouvant engager la responsabilité des professionnels

Le Guide de la responsabilité du professionnel de l'immobilier : Distinguer les informations obligatoires et non obligatoires, Distinguer la responsabilité contractuelle et la responsabilité délictuelle

Apprécier la valeur juridique d'un acte de vente

Distinguer les bons documents

Identifier les risques de contentieux portant sur la qualité du bien vendu

Partie 4 : Repérer les points à vérifier pour réussir un mandat de vente

Les points à connaître avant mandat

Distinguer les bons documents

Les essentiels d'un mandat de vente

Connaître les caractéristiques du mandat de vente

Comprendre les intérêts du mandat de vente

Connaître les différents types de mandats

Savoir ce que contient un mandat de vente

Identifier les missions du professionnel dans le cadre d'un mandat

Identifier les obligations et les règles de publicité concernant les annonces immobilières

Assimiler les obligations générales concernant l'information du consommateur et les règles de publicité

Déterminer les règles applicables aux annonces immobilières

Distinguer les informations obligatoires à afficher dans le cas de la vente d'un bien ou d'une location

Identifier les règles concernant la publication du barème des honoraires du professionnel immobilier

Connaître les sanctions en cas de non-respect des règles

Les essentiels du Dossier de Diagnostics Techniques pour la vente

Repérer les biens immobiliers pour lesquels il faut fournir un DDT

Reconnaître les risques juridiques / La remise d'un DDT vente

Identifier les critères à prendre en compte pour faire réaliser un DDT

Partie 5 : Focus spécifiques

Lutte contre le Blanchiment et le Financement du terrorisme

Déterminer les dispositions de la Lutte contre le Blanchiment et le Financement du Terrorisme

Chronologie d'une procédure TRACFIN

Les intérêts et les spécificités de la VEFA (vente en l'état futur d'achèvement)

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

350 € par stagiaire

Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE
Rue du Gué Fleuri,
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Appréhender les principes de la non-discrimination. Maîtriser les éléments fondamentaux de la déontologie de l'agent immobilier Maîtriser les obligations du professionnel en termes de vente : marché de l'occasion, du neuf, à destination d'un investissement locatif ou non Maîtriser l'actualité immobilière : impacts du prélèvement à la source sur les revenus fonciers, l'IFI, les grandes lignes de la future loi ELAN, honoraires des ventes en VEFA... Afin de mieux renseigner le client

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

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

Les sessions



Le Relecq Kerhuon

- Nous contacter

Contact



CREIGNOU Julien

julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>