

OBLIGATIONS D'INFORMATION ET DE CONSEIL DE L'AGENT IMMOBILIER

Mise à jour le 4.01.2025

OBJECTIFS

- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle et pénale.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

Introduction

- La distinction entre paiement des honoraires et jeu de la clause pénale (rémunération/indemnisation)
- Les différents régimes de responsabilité de l'agent immobilier
 - * La responsabilité civile contractuelle (conditions/conséquences)
 - * La responsabilité civile délictuelle (conditions/conséquences)
 - * La responsabilité pénale : Publicité trompeuse, blanchiment d'argent, perception illicite de rémunération

I. Préserver son droit à honoraires lors d'une transaction

- Les précautions à prendre lors de la prise de mandat
 - * Les exigences de fond et de forme de la loi Hoguet
 - * Les précautions particulières en cas de mandat exclusif
 - * Les précautions particulières en cas de mandat conclu hors agence
 - * Cas pratiques, solutions et conseils pratiques
- Les précautions à prendre lors des visites et de la transmission de l'offre
 - * Distinction mandat simple/mandat exclusif
 - * Comprendre les diligences nécessaires pour éviter de se faire « doubler » par un confrère
 - * Se ménager des preuves de ses diligences

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures (en vivo)
- Tarif : 245€ HT (soit 294€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES

ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques : support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgeline
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

- * Connaître les éléments essentiels de la négociation
- Comprendre la notion d'une vente définitivement conclue
- * Appréhender le refus d'une partie de s'engager

II. Éviter la mise en jeu de sa responsabilité

- Les obligations d'information, devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier
 - * Obligations au stade de l'estimation
 - risques d'une estimation erronée
 - sanctions
 - * Obligations au stade de la commercialisation
 - Obligations vis-à-vis de l'acquéreur : cas de la publicité trompeuse
 - Obligations vis-à-vis des confrères et vendeur : droit à l'image et à la vie privée
 - * Obligations au stade des visites et de la négociation
 - obligation d'investigation et d'information de l'agent immobilier
 - obligation de vigilance quant à l'origine des fonds (blanchiment d'argent)
 - obligation de conseiller les parties sur la portée de leur engagement

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.