

LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER DANS LA RELATION CLIENT

Immobilier

DURÉE

7 heures soit 1 jour

TARIFS

Inter entreprises : 225€ net de TVA

Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

Maitriser les informations réglementaires et pratiques afin d'être capable de mettre en œuvre un mode d'exercice (documents, comportements, formations, ...) conforme à votre réglementation professionnelle et la jurisprudence afférente, et d'être sensibilisé aux responsabilités de l'intermédiaire immobilier. Assurer une relation client efficace et sereine dans le processus de vente d'un bien. Satisfaire aux obligations de formation des professionnels de l'immobilier.

Programme

La vie d'une agence immobilière dans le processus de vente d'un bien, au regard de la réglementation et des jurisprudences :

Les processus internes

- Obligations légales ; affichages ; annonces

Le mandat

- Non exclusif ; clauses pénales ; à distance ; RGPD ; médiation.

Les diagnostics

- Obligations ; spécificités d'un bien en copropriété.

L'évaluation du bien

- la jurisprudence
- les méthodes

L'avant contrat

- Compromis de vente / promesse synallagmatique
- Promesse unilatérale de vente

La rémunération

- Qui en a la charge ; le droit de la rémunération ; les cas de remise en cause

Conclusion

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires

