

« JURIDIQUE ACTUALITES TRANSACTION »

A jour des Lois ALUR, HAMON et ELAN de l'arrêté de 2017 sur l'affichage des prix

SECURISER LES TRANSACTIONS ET SE CREDEBILISER AUPRES DES CLIENTS

Programme détaillé

Jour 1

RÈGLEMENTATIONS PROFESSIONNELLES

1- LOI HOGUET :

*** CARTE PROFESSIONNELLE - ATTESTATIONS COLLABORATEURS - DÉCLARATION PRÉALABLE D'ACTIVITÉ**

- - Fichier national des agents immobiliers et les conséquences sur le droit à rémunération
- - La carte professionnelle
 - ✓ Éviter les pièges du renouvellement (quand et comment la renouveler)
 - ✓ Quand la modifier
- - L'attestation collaborateur
 - ✓ - Quand la demander
 - ✓ - Les pouvoirs donnés
 - ✓ - Conditions de délivrance (Immatriculation registre des agents commerciaux, Assurance, non condamnation)
 - ✓ - Modifications et renouvellement
 - ✓ - Restitution (Quand, comment, à qui)
- FOCUS AGENT COMMERCIAL
- La déclaration préalable d'activité

2- LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER

LA RESPONSABILITE CIVILE

- Principes généraux
 - ✓ Responsabilité à l'égard du vendeur et à l'égard de l'acquéreur
 - ✓ Obligation de moyens ou de résultat
 - ✓ La faute, le préjudice et le lien de causalité
- Obligation de vigilance (exemples de jurisprudence)
- Obligation d'information (exemples de jurisprudence)
- Obligation de conseil (exemples de jurisprudence)

LA RESPONSABILITE PENALE

- Exercice illégal
- Escroquerie
- Faux en écritures
- Pratique commerciale trompeuse
- Pratiques discriminatoires
- Protection des données personnelles
- Tracfin

3- DROIT DE LA CONSOMMATION

*** LES MANDATS SIGNES A L'AGENCE, HORS ÉTABLISSEMENT OU A DISTANCE**

- - Définitions et conseils pratiques
- - Le mandat hors établissement et les mentions obligatoires
- - Mandat hors établissement et perception d'honoraires (délai de 7 jours)
- - Mandat hors établissement et délai de rétractation
 - ✓ Autorisation de commercialisation anticipée
 - ✓ Délai de rétractation et la clause pénale
 - ✓ Conseils pratiques

*** LA NOTICE D'INFORMATION PRÉ-CONTRACTUELLE**

- - Rappel de l'obligation
- - Contenu de la notice d'information
- - Comment la présenter
- - Sanctions

*** AFFICHAGE DES PRIX**

- - En agence (barème et annonces)
- - En ligne (barème et annonces)

*** ANNONCES**

- - Contenu (Texte descriptif)
- - Affichage du prix

*** LE MÉDITEUR**

4- TRACFIN

*** LE CONTEXTE**

- - Rappel du contexte réglementaire
- - Une obligation continue
- - Audit interne sur le suivi de la procédure
 - ✓ Restitution de l'audit interne
 - ✓ Axes d'amélioration

*** RAPPEL DE LA PROCEDURE EN PLACE**

- - Cartographie des risques
- - Fiches d'identifications (vendeurs/acquéreurs)
- - Gel des avoirs

Jour 2

DE LA PRISE DE MANDAT A L'ACTE AUTHENTIQUE

5- LE MANDAT

*** CONSTITUER SON DOSSIER : QUAND, POURQUOI, COMMENT**

- Documents relatifs au vendeur
- Documents relatifs au bien
- Les diagnostics
- Les biens en copropriété

*** REDIGER UN MANDAT**

- Quand signer un mandat
- Le formalisme de la loi Hoguet et du droit de la consommation
- Comment rédiger les clauses suivantes
 - ✓ Parties
 - ✓ Logement familial
 - ✓ Objet
 - ✓ Prix de vente
 - ✓ Honoraires
 - ✓ Clause pénale et clause de résiliation
 - ✓ Les moyens de diffusion de l'annonce
 - ✓ Divers : le mobilier
- Les mentions particulières du mandat exclusif
- Les bonnes pratiques pour respecter du formalisme
 - ✓ Enregistrement
 - ✓ Remise immédiate
 - ✓ Nombre d'exemplaire
- Peut-on encore « basculer » les honoraires ?

6- LA PUBLICITE

*** LE TEXTE**

***DPE, CARREZ ET INFORMATIONS SUR LA COPROPRIÉTÉ, ERP**

*** L'AFFICHAGE DU PRIX ET LES MENTIONS OBLIGATOIRES**

7- LES VISISTES

*** L'ACQUÉREUR**

- Devoir d'information et de conseil
- Bon de visites
- Remise de l'ERP et de l'audit énergétique

*** LE VENDEUR**

- Comptes rendus de visite

8- LETTRE D'INTENTION OU OFFRE D'ACHAT

*** IDENTITE ET SOLVABILITE DE L'ACQUÉREUR**

*** LETTRE D'INTENTION OU OFFRE D'ACHAT**

*** L'ACCEPTATION DU VENDEUR**

9- LA PREPARATION DU DOSSIER COMPROMIS

*** CHECK LISTE DES PIECES NECESSAIRES**

*** LE REDACTEUR ET SA RESPONSABILITÉ**

*** LE DÉLAI DE RETRACTATION DES ACQUÉREURS DE BIENS À USAGE D'HABITATION**

*** LE SÉQUESTRE**

10- COMMENT GÉRER UN VENDEUR QUI NE VEUT PLUS VENDRE OU UN ACQUEREUR QUI NE VEUT PLUS ACHETER (HORS SRU)

*** REFUS DU VENDEUR OU DE L'ACQUÉREUR : UNE RÉPONSE ADAPTÉE À CHAQUE ÉTAPE**

*** DEFAILLANCE DE LA CONDITION SUSPENSIVE : SORT DU SEQUESTRE ?**

*** LE SORT DES HONORAIRES**

11- CONCLUSION

***TOUR DE TABLE**

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ DISTANCIEL (online) :
4 sessions de 3h30
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h30-13h 14h-17h30
(1^{er} jour)
9h-13h 14h-17h
(2^{ème} jour)



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- ✓ Maîtriser les règles régissant l'activité
- ✓ Connaître et appliquer les bonnes pratiques
- ✓ intervenir efficacement
- ✓ Sécuriser les honoraires
- ✓ Protéger sa responsabilité
- ✓ Se tenir à jour des évolutions réglementaires et jurisprudentielles

inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifcation comprenant :

- ✓ La préparation de l'animation
- ✓ Les phases d'animation
- ✓ Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- ✓ Les aspects administratifs
- ✓ Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Agents immobiliers, directeurs d'Agence, négociateurs, assistantes,

Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés
Cas pratiques
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE de formation juridique, praticien de l'activité transaction.
L'animation repose sur des cas rencontrés.

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS
Tél : 01 53 46 96 21
e-mail : info@multiscoretgs.fr
www.multiscore.fr
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la
déontologie, fixé par la loi Alur**

** L'obligation de formation continue instaurée par la **loi ALUR**, définie (décret
du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de
14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*