

## 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

