CEPSO FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

POINTS DE VIGILANCE : LES SOURCES DE CONTENTIEUX EN TRANSACTION

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel collectif de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Anticiper les potentiels litiges en matière de transaction et mettre en place une pratique sécurisée

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
    - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui,
    - la projection en Power-point de documents ou fiches,
    - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera animée par Maître Marie-Laure MARGNOUX, avocate spécialiste en immobilier au barreau de Toulouse

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

Partie 1 : Le contentieux lié à la régularité du mandat (1h)

- La nécessité du mandat préalable
- La bonne identification des parties
- Le formalisme spécifique et le contenu du mandat
- La sanction : nullité du mandat et effets

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

Partie 2 : le contentieux lié à l'exécution du mandat : points de difficultés rencontrés aux différentes étapes (2h00)

- Mise en publicité de l'immeuble (annonces, affichage, publicité trompeuse)
- Les annexes et documents à collecter (point sur les diagnostics)
- Rédaction de l'offre d'achat (contenu, rétractation, caducité)
- Rédaction du contrat préparatoire (PUV, PSV,PAV, versement d'une somme d'argent)
- Défaillance de la condition suspensive
- Régularisation de l'immeuble au plan de l'urbanisme
- Précisions sur la présence d'un locataire

Partie 3 : Le contentieux lié à la rémunération de l'agent immobilier (1h)

- La condition de la détermination régulière de la rémunération dans le mandat
- La condition de la Participation effective à l'entremise
- La condition de la Constatation de la vente dans un acte écrit
- Fixation et règlement de la rémunération de l'agent immobilier

Partie 4 : le contentieux lié à la responsabilité civile professionnelle de l'intermédiaire immobilier (1h):

- Au regard de son obligation d'impartialité, de loyauté et de prudence
- Au regard de son devoir de vérification et d'information
  - Quant à la capacité et au pouvoir des parties
  - Quant aux caractéristiques du bien (techniques, juridiques et financières)
  - Quant au respect du droit positif et des dispositions conventionnelles
- Au regard de son devoir de conseil
- En sa qualité de rédacteur de l'acte

Partie 5 : les moyens de défense de l'agent immobilier (30mn)

- La faute de la victime/du tiers
- L'absence de préjudice et/ou de lien de causalité
- Mise en œuvre de la responsabilité
  - Charge et mode de preuve
  - Prescription des actions
  - Compétence
  - Assurance

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription. Nous pourrons alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation et/ou l'accueillir au mieux dans nos salles de formation qui sont toutes accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024