

## **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 distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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 :
  - o des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui,
  - o la projection en Power-point de documents ou fiches,
  - o des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

#### **Partie 1 : Le contentieux lié à la régularité du mandat (1h10)**

- 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

#### **Partie 2 : le contentieux lié à l'exécution du mandat : points de difficultés rencontrés aux différentes étapes (2h10)**

- 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 (1h10)**

- 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 (1h10):**

- Au regard de son obligation d'impartialité, de loyauté et de prudence
- Au regard de son devoir de vérification et d'information
  - o Quant à la capacité et au pouvoir des parties
  - o Quant aux caractéristiques du bien (techniques, juridiques et financières)
  - o 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 (45 mn)**

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

### **Conclusion de la formation (20 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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**

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

### **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 afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.