

E-TR392 ACTUALITÉ DE LA JURISPRUDENCE

RAPPORT CNS ET DGCCRF

1

—
Connaître pour en tirer les leçons

OBJECTIFS

- **S'informer** des arrêts, leurs contextes et conséquences
- **Connaître** les évolutions marquantes de la jurisprudence
- **Tirer** les leçons des constats de la CNS, ses sanctions s'en protéger
- **Connaissance** du rapport de la DGCCRF : se prémunir des sanctions
- **Parfaire** ses devoirs d'information et de conseil
- **Anticiper** la rédaction des clauses nécessaires à la parfaite information des parties
- **Tirer** les leçons des arrêts, éviter les engagements en RCP
- **Appréhender** la richesse et le contenu des informations du service juridique
- **Se démarquer** par une meilleure connaissance juridique
- **Se démarquer** en tant que professionnel

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Définition de la jurisprudence
- Quel impact sur la pratique du professionnel de la transaction

I - JURISPRUDENCE : ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE LA TRANSACTION

- Exercice des professions immobilières
- Pouvoir des collaborateurs
- Tenue des registres et documents
- Respect des affichages obligatoires
- Validité du mandat
- Etc...

II - JURISPRUDENCE : ACTE DE VENTE

- Non vérification de la capacité des parties
- Insanité mentale
- Vice de consentement pour non vérification de la réelle propriété
- Situation réelle du bien : défaut d'autorisations d'urbanisme
- Défaut d'information sur les servitudes
- Qualité physique du bien, vices cachés de construction
- Erreur ou défaut de diagnostic
- Non-respect des droits de préemption du locataire
- Copropriété
 - Documents pour l'information des parties
 - Modification ou travaux des lots hors autorisation d'AG
 - Défaut d'information sur procédures en cours...
 - Etc...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Managers, Négociateurs, Assistantes

Prérequis : expérience en transaction

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé en immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

III - DROIT À RÉMUNÉRATION ET JURISPRUDENCE

- La remise en cause des honoraires au regard des termes du mandat et de l'acte de vente
- Rémunération et inter agences
- Action déterminante du professionnel
- Mise en jeu de la clause pénale et droit de l'indemnisation
- Etc...

IV - PRÉSENTATION ET LEÇONS

- Du rapport annuel du CNS
- Du rapport annuel de la DGCCRF

Tout au long des sujets évoqués : rappel des textes applicables et obligations induites