

Les étapes indispensables pour éviter les risques de contentieux

OBJECTIF(S)

- Apprendre à ne pas privilégier l'action commerciale au détriment du devoir de conseil. Connaître les indispensables informations à se procurer pour prendre à la vente un bien immobilier dans de bonnes conditions. Maîtriser l'environnement juridique afin d'éclairer les parties, assumer son devoir de conseil et justifier ses honoraires en mettant en avant sa maîtrise du droit immobilier...

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Toute personne faisant de la transaction immobilière (agent immobilier, négociateur, agent commercial)

Prérequis : aucun

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 : Expert immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - AGENT IMMOBILIER = PROFESSION RÈGLEMENTÉE

- Qu'est-ce que cela implique vis-à-vis de nos clients ?
- Comment tirer profit de ce statut particulier qui nous engage ?

II - LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE PROSPECTION

- Echanges sur les différentes « techniques et astuces » pour trouver des biens à vendre
- Les arguments pour convaincre un propriétaire de ne pas tenter de vendre seul son bien

III - QU'EST-CE QUE L'ÉVALUATION D'UN BIEN ?

- Définition légale de la « valeur vénale »
- Quelle différence entre la « valeur vénale » et la « valeur commerciale »
- Le devoir de conseil de l'agent immobilier et de ses collaborateurs en matière d'évaluation
- Les dangers d'une évaluation erronée

IV - ANALYSE DES DOCUMENTS JURIDIQUES ET DEVOIR DE CONSEIL

- Les actes notariés - les baux - le cadastre - l'urbanisme - les servitudes

V - LES PRINCIPALES OBLIGATIONS D'INFORMATION CLIENTS

- Zones à risques - servitudes - nuisances - irrégularités de construction - défaut d'assurances...
- L'obligation d'éclairer les parties sur les situations particulières et leurs conséquences

VI - POURQUOI RÉDIGER SES PROPRES COMPROMIS DE VENTE ?

- Les intérêts
- Les précautions à prendre

VII - ASSURANCE RCP - LES PRINCIPAUX CONTENTIEUX

- Tour d'horizon des causes de condamnations des professionnels immobiliers pour défaut de conseil (Erreur d'évaluation - mauvaise rédaction du mandat ou du compromis - non-conformité du bien vendu - erreur sur la surface déclarée - etc)



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap