

Transaction - Maîtriser les risques du professionnel de l'immobilier en matière de vices cachés

1 jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 30/10/2023

À partir de 400€ NET

La notion de vendeur professionnel en matière de garantie des vices cachés.

Objectifs

À l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- Connaître les nouveaux risques liés aux vices cachés

Compétences visées

- Savoir se prémunir en cas de vices cachés
- Intégrer dans l'acte de vente la jurisprudence relative au devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier vis-à-vis de l'acheteur tiers au mandat
- Savoir agir afin de vérifier aux fins d'information de l'acheteur, l'état de l'immeuble objet de la vente

Public

Professionnels de l'immobilier titulaire de la carte professionnelles ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la / les carte(s) détenue(s).

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme










Avec la professionnalisation de la vente immobilière, l'agent immobilier doit connaître les nouveaux risques liés aux vices cachés

- Cette formation leur donnera des conseils pour éviter les mises en responsabilité.

Transaction - Maîtriser les risques du professionnel de l'immobilier en matière de vices cachés

- Déontologie et transparence
- La qualité mandataire comme fondement de leur engagement à l'égard des parties
- L'obligation de loyauté de l'agent immobilier
- Définition du vice caché
- Exemples de vices cachés, la jurisprudence
- Les clauses limitatives de responsabilité à insérer dans les contrats
- Un nouveau risque, "la cause de l'engagement de l'acquéreur"
- La validité juridique du mandat et de la vente

Dates & lieux

-  06 mai 2024
-  Nantes / St-Herblain
-  400.00
-  18 novembre 2024
-  St Nazaire
-  400.00
-  Nous consulter pour les dates
-  La Roche sur Yon
-  400.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Transaction - Maîtriser les risques du professionnel de l'immobilier en matière de vices cachés

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.