

Vente immobilière : éviter les litiges

FORMATION ALUR : 4 HEURES

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété, débutants en immobilier.

PRÉ-REQUIS

Agents immobiliers, mandataires indépendants et tous professionnels du secteur détenteurs de cartes professionnelles (T, G, S).

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme en ligne accessible 24h/24 et 7j/7, depuis ordinateur, tablette ou smartphone.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

QCM à la fin de chaque chapitre pour valider les acquis et attester des compétences développées.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Demandes d'adaptation : contact@esfi.fr

SUPPORT

Nos responsables pédagogiques sont joignables 5j/7 sur contact@esfi.fr

Objectifs et compétences visées

- Comprendre les profils vendeurs et acquéreurs pour mieux anticiper les attentes et prévenir les conflits.
- Maîtriser les règles relatives aux vices cachés et à la responsabilité de l'agent immobilier en cas de litige.
- Sécuriser le processus complet d'une vente dans l'ancien et maîtriser le cadre juridique des actes immobiliers.

Contenu de la formation

- Profil client : identification et compréhension des attentes du vendeur et de l'acquéreur
- Techniques d'écoute, de conseil et de gestion des situations conflictuelles
- Responsabilité et vices cachés : définition, conditions de mise en jeu et obligations d'information
- Recours de l'acquéreur, garanties légales et responsabilité civile de l'agent immobilier
- Vente dans l'ancien : processus complet de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique
- Documents obligatoires, délais légaux et points de vigilance à chaque étape
- Actes juridiques : cadre légal, validité, formalisme et sécurisation des engagements contractuels
- Prévention des litiges : bonnes pratiques, traçabilité et gestion des contentieux