

« Les obligations de l'agent immobilier »

Programme détaillé

TRACFIN et le rôle de l'agent immobilier

1. Motivations et bref historique de TRACFIN
2. Qui est concerné ?
3. Quels sont les objectifs poursuivis ?
4. Les mesures mises en œuvre par l'entreprise
5. Les mesures que doivent mettre en œuvre les négociateurs immobiliers :
6. La vérification de l'identité à l'entrée en relation : comment réaliser cette démarche de façon « commerciale » et en faire un élément de différenciation de prestation de services ?
7. Les éléments à valider concernant les financements : comment faire adroitement les questionnements et là encore se différencier des concurrents ?
8. Les éléments de vigilance
9. La notion de « soupçon »
10. Les démarches à accomplir en cas de soupçon
11. Questions/réponses

Déontologie et transaction immobilière

1. Définition de la déontologie et de son champ d'application pratique en transaction immobilière
2. Quels sont les étapes/moments clefs ?
3. La communication en transaction immobilière : transparence et véracité
4. L'estimation et devoir d'information
5. Le suivi des mandants
6. Le respect des droits du vendeur lors de l'ultime négociation
7. L'information de l'acquéreur tout au long du parcours client
8. Questions/réponses

La non-discrimination à l'accès au logement

1. Le décret du 14 Octobre 2020 et l'article 225-1 du code pénal
2. Qu'est-ce que la non-discrimination pour un agent immobilier ?
3. Ce qui peut être considéré comme de la discrimination lors du parcours client ?
4. Les demandes ou injonctions discriminantes de clients, comment les refuser ?
5. Rapport entre non-discrimination et déontologie
6. Questions/réponses

Les modalités de participation

- ✓ **DUREE : 7 heures**
- ✓ **PRESENTIEL :**
1 session de 7h
- ✓ **DISTANCIEL :**
2 sessions de 3h30
- ✓ **DATES : nous consulter**
- ✓ **DELAIS : accès à la formation**
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ **INDICATEUR DE RESULTAT :**
Satisfaction client 2025 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ **HORAIRES :**
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

(Objectifs de la formation)

- Les obligations Tracfin.
- La déontologie et transaction immobilière
- La non-discrimination à l'accès au logement

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de l'immobilier exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

Moyen pédagogique

- Des exposés de l'animateur
- Des mises en situation
- Des échanges et travaux dirigés

Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité immobilière.

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

**A l'issue de la formation, une attestation
de formation* éligible loi Alur vous sera
délivrée**

***Nos formations incluent le quota d'heures concernant la
déontologie, fixé par la loi Alur****

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie
(décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation
obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*