unismouv'
L'immobilier en mouvement
2027

Programme de formation

Actualité de la transaction : sécuriser ses ventes et prospecter dans le nouveau cadre légal (1H30)

Marché, devoir de conseil, fin du démarchage téléphonique non consenti, outils digitaux et IA

Public	Transactionnaires : agents immobiliers, négociateurs salariés, agents commerciaux, directeurs d'agence
Durée	1 heure 30
Modalités	Présentiel lors du salon UNISMOUV' Rennes
Intervenante :	Christelle LE ROY

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- situer son activité dans l'actualité du marché et de la réglementation ;
- sécuriser sa responsabilité au titre du devoir d'information et de conseil ;
- adapter sa prospection au nouveau cadre légal et s'équiper des bons outils digitaux et IA.

Programme

1. Actualité du marché de la vente

- Volumes, prix, délais de vente, taux et accès au crédit, profils d'acquéreurs
- DPE et calendrier de la décence énergétique, information sur les risques, nouveautés juridiques et fiscales

2. Devoir d'information et de conseil : les contentieux à connaître

- Vérifications sur le bien et le vendeur, diagnostics, information de l'acquéreur
- Jurisprudence récente : responsabilité de l'agent, perte d'honoraires, dommages-intérêts ; tracer son conseil

3. Fin du démarchage téléphonique non consenti

- Loi du 30 juin 2025, en vigueur depuis le 11 août 2026 : consentement préalable, preuve, durée de validité, sanctions
- Ce qui reste possible : recueil du consentement, clients sous contrat, terrain, recommandation, partenariats, prospection entrante

4. Plateformes digitales et IA : les outils utiles au transactionnaire

- Données publiques
- IA générative

Conclusion