

## SÉCURISER VOS MANDATS : (14 heures) E-Learning

### Module 1 : Les règles d'affichage et le contrôle DGCCRF (7 heures)

#### Séquence 1 : Les règles relatives à la qualité d'agent immobilier

- La possession de la carte professionnelle
- Les informations obligatoires sur les supports contractuels et dans les locaux
- La garantie financière ou non détention de fonds
- Protection du statut d'agent immobilier
- La publicité des barèmes et annonces sur le site internet
- La règle des deux clics ou des trois clics
- Les annonces sur les plateformes
- Les mentions légales
- Sanctions du non respect des règles de publicité
- Les avis de valeurs Vs les estimations

#### Séquence 2 : L'affichage des barèmes et des annonces immobilières

- La liberté tarifaire dans l'établissement des honoraires
- Le dumping sur les honoraires
- Spécificité des annonces de ventes charge acquéreur
- Spécificité des annonces de ventes charge vendeur
- Calcul des droits de mutation
- DPE lors de la mise en vente
- Pratique commerciale trompeuse
- La réalité des prix
- La basculement des honoraires
- Anticiper un contrôle de la DGCCRF

#### QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Respecter les règles d'affichages issues de la loi ALUR
- Anticiper un contrôle DGCCRF
- Identifier les clauses d'un mandat de vente ou d'un mandat de recherche
- Sécuriser la prise de mandat

#### INFORMATIONS :

**Public** : Professionnels de l'immobilier

**Pré – requis** : Aucun

**Durée** : 14 heures

**Information et inscription :**

Tel : 03 60 28 40 56  
contact@start-learning.fr

### Module 2 : Maitriser la prise de mandat (7 heures)

#### Séquence 1 : Le caractère obligatoire du mandat

- Le caractère *intuitu personae* du mandat
- Mandat de vente + Mandat de recherche
- La disposition d'ordre public
- Le démarchage à domicile et le document d'information précontractuel
- L'information du consommateur
- La typologie des mandats et des prestations commerciales
- Le mandat semi exclusif
- Le double mandat

#### Séquence 2 : Le formalisme du mandat de vente et les obligations des parties

- Le formalisme contractuel du mandat
- Les reflexes juridiques et bonnes questions lors de la prise de mandat
- Mandat écrit et préalable
- Numéro de mandat et registre
- Date et durée du mandat
- Les originaux
- Les mentions obligatoires
- Les mentions facultatives
- Clauses interdites et annulées
- Extinction du mandat
- Conditions de rémunération

## METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

## METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

## MOYENS MATÉRIELS

- Bloc notes
- Assistance et messagerie formateur

## INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

## FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.