

## LA SÉCURISATION DES HONORAIRES DE L'AGENT IMMOBILIER : (7 heures)

### Module 1 : Maîtriser les règles relatives à la prise de mandat (3 heures et 30 minutes)

#### Séquence 1 : Le fondement du paiement des honoraires

- Le caractère obligatoire du mandat
- L'intérêt du mandat
- Le caractère *intuitu personae* du mandat
- Disposition d'ordre public
- Mandat écrit et préalable
- Exclusion de la théorie du mandat apparent et de la gestion d'affaire
- Les contrat hors établissement & l'information du consommateur
- Document d'information précontractuel
- Commencement d'exécution
- Délais de rétractation

#### Séquence 2 : Les mandats et leur application

- Les spécificités des mandats (simples, exclusifs, semi-exclusifs, co-exclusifs)
- Les mandats spéciaux
- Le double mandat et le conflit d'intérêt
- Les dispositions spécifiques d'un mandat simple ou exclusif
- Les actions commerciales d'un mandat simple ou exclusif

/// CAS PRATIQUE ///

### Module 2 : Tenir ses honoraires et prévenir une vente directe propriétaire (3 heures et 30 minutes)

#### Séquence 1 : Le formalisme du mandat

- Les mentions obligatoires
- Les mentions facultatives autorisées
- Les clauses interdites et les clauses abusives
- La preuve du contenu d'un mandat
- L'irrégularité du mandat de vente et la responsabilité délictuelle à l'égard des tiers
- Évolutions jurisprudentielles de la contestation des honoraires et de nullité du mandat

#### Séquence 2 : Sécuriser la prise de mandat

- La nullité de la vente conclue sur la base d'un mandat irrégulier
- L'obligation des parties et l'exécution du mandat
- La requalification d'un mandat de vente en mandat d'entremise
- Mandat de vente et manque délibéré de diligences du mandant
- Le sort d'un agent immobilier titulaire d'un mandat de recherche et dont le client renonce à l'acquisition

## METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

## METHODES PÉDAGOGIQUES

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

### QUELS OBJECTIFS ?

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

- Maîtriser les dispositions de la loi Hoguet et de la loi ALUR
- Sécuriser la prise de mandat
- Identifier et savoir faire respecter les clauses d'un mandat
- Appréhender le risque d'une vente directe propriétaire (PAP).

### INFORMATIONS :

**Public** : Professionnels de l'immobilier

**Pré – requis** : Aucun

**Durée** : 7 heures

**Information et inscription :**

Tel : 03 60 28 40 56

contact@start-learning.fr



## MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

## 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.

