

Développer un process contractuel dans le cadre de la transaction immobilière (14 heures)

OBJECTIFS

- Sécuriser la prise de mandats
- Identifier les clauses d'un mandat
- Respecter les règles du démarchage à domicile
- Travailler avec un mandat de recherche
- Sécuriser les offres d'achat

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Outil de visioconférence pour voir et dialoguer avec le formateur

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Maîtriser les règles relatives au mandat

7 Heures

Séquence 1 : Respecter les règles du démarchage à domicile

- ▶ Adapter son DIP en fonction de son mandat
- ▶ Identification du prestataire de service
- ▶ Identification du consommateur
- ▶ Caractéristiques essentielles de la prestation proposée
- ▶ Durée du contrat et conditions de réalisation
- ▶ Identification des honoraires et des modalités de paiement
- ▶ Le droit de rétractation
- ▶ La clause RGPD
- ▶ Médiation des litiges
- ▶ Prévention et règlement des litiges

Séquence 2 : Le formalisme du mandat de vente

- ▶ Adapter son mandat en fonction de son service commercial
- ▶ Identification du mandataire
- ▶ Identification du mandant
- ▶ Désignation du bien
- ▶ Prix de vente et rémunération
- ▶ Durée du mandat et condition de réalisation
- ▶ La clause de pouvoir
- ▶ Commencement d'exécution de la prestation
- ▶ Les conditions relatives au mandat
- ▶ Clause pénale du mandat
- ▶ Les conditions relatives au mandataire
- ▶ Reddition des comptes
- ▶ L'importance du formulaire de rétractation

Module 2 : Maîtriser les règles relatives à la recherche d'acquéreur et à l'offre d'achat

7 Heures

Séquence 1 : Le formalisme du mandat de recherche

- ▶ Identification du mandataire
- ▶ Identification du mandant
- ▶ Caractéristiques du bien recherché
- ▶ Affaires présentées
- ▶ La clause d'exclusivité
- ▶ Actions particulières réalisées
- ▶ Reddition des comptes
- ▶ L'identification des honoraires et des modalités de paiement
- ▶ Durée du mandat et condition de réalisation
- ▶ L'information du mandant

Séquence 2 : Le mandat de négociation exclusif

- ▶ Le mandat 2 en 1 (offre + mandat de recherche)
- ▶ L'identification de ou des acquéreurs et mandants
- ▶ L'identification du mandataire
- ▶ Caractère d'exclusivité
- ▶ Désignation du bien et de ses propriétaires
- ▶ Offre du prix d'achat
- ▶ Durée de validité de l'offre avec ou sans emprunt
- ▶ Identification des conditions suspensives
- ▶ Identification des délais (compromis et réitération)
- ▶ Prix de vente et rémunération du mandataire
- ▶ Clause pénale du mandat
- ▶ Reddition des comptes

Certification

Qualiopi
processus certifié

Financements

MON COMPTE FORMATION **OPCO** 

Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.