

La sécurisation des honoraires de l'agent immobilier (7 heures)

OBJECTIFS

- Maîtriser les dispositions des lois Hoguet et Alur
- Sécuriser la prise de mandats
- 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

Prérequis : Aucun

Durée : 7 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 :

- Vidéo projecteur
- Paper board

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 à la prise de mandat

3 Heures 30

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'affaires
- ▶ Les contrats hors établissement et l'information du consommateur
- ▶ Document d'informations 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 30

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

Certification

Qualiopi
processus certifié

Financements

MON COMPTE FORMATION **OPCO** **pôle emploi**

Nous suivre



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