

Sécurisez vos mandats (14 heures)

OBJECTIFS

- Respecter les règles d'affichage 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 mandats

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
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéo animée par un formateur qualifié
- Bloc-notes, assistance
- Messagerie formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

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

NDA : 32 60 03216 60

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 valeur 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
- ▶ Le basculement des honoraires
- ▶ Anticiper un contrôle de la DGCCRF

Module 2 : Maîtriser la prise de mandats

7 Heures

Séquence 1 : Le caractère obligatoire du mandat

- ▶ Le caractère *intuitu personae* du mandat
- ▶ Mandat de vente + Mandat de recherche
- ▶ 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 réflexes juridiques et bonnes questions lors de la prise de mandats
- ▶ 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

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.