

Le process contractuel en transaction immobilière (14 heures)

OBJECTIFS

- Respecter les règles du démarchage à domicile
- Sécuriser la prise de mandats
- Travailler avec un mandat de recherche
- Sécuriser son offre d'achat et la rédaction des avant-contrats de vente immobilière

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 :

- 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 au mandat de vente et de recherche

7 Heures

Séquence 1 : Respecter les règles du démarchage à domicile (DIP)

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

Séquence 3 : Avenants, délégation de mandat et reconnaissance d'honoraire

- ▶ Faire évoluer son mandat grâce aux avenants dans le cadre de la publicité et de la négociation
- ▶ Prévoir sa rémunération dans le cadre d'un contrat d'inter-cabinet (délégation de mandat)
- ▶ La reconnaissance d'honoraires post-réitération

Séquence 2 : Le formalisme des mandats de vente et du mandat de recherche

- ▶ 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 mandant
- ▶ Clause pénale du mandat
- ▶ Les conditions relatives au mandataire
- ▶ Reddition des comptes
- ▶ L'importance du formulaire de rétractation

Module 2 : Maîtriser la signature des offres d'achat et des avant-contrats de vente

7 Heures

Séquence 1 : L'offre d'achat et le mandat de négociation exclusif

- ▶ L'identification des parties
- ▶ Désignation du bien
- ▶ Offre du prix d'achat
- ▶ Durée de validité de l'offre avec ou sans emprunt
- ▶ Identification des conditions suspensives
- ▶ Identification des délais
- ▶ La mention de la rémunération du mandataire
- ▶ Clause pénale
- ▶ Le mandat de négociation exclusif (offre + mandat de recherche)
- ▶ Caractère d'exclusivité

Séquence 2 : La procuration dans le cadre de la transaction immobilière

- ▶ Le mandant et le mandataire
- ▶ Les conditions de la procuration

Séquence 3 : L'avant-contrat de vente (mono-propriété et copropriété)

- ▶ Les soussignés
- ▶ L'intermédiaire
- ▶ Objet / Désignation / Origine de propriété
- ▶ Les conditions financières
- ▶ La fiscalité de l'opération
- ▶ Les conditions suspensives
- ▶ Le dépôt de garantie
- ▶ La clause pénale du compromis
- ▶ La garantie d'éviction
- ▶ La clause de non garantie de vices-cachés
- ▶ Charges et conditions relatives aux réglementations (diagnostics, gaz, électricité, ERP, etc.)
- ▶ Obligation de garde du vendeur
- ▶ Action en rescision
- ▶ Rétractation
- ▶ Faculté de substitution
- ▶ Signature authentique
- ▶ Conditions relatives à la copropriété

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.