

OBJECTIFS

- **Maîtriser** l'élaboration des mandats de vente en intégrant les récentes évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles
- **Assurer** l'exécution des mandats dans le respect des règles de droit
- **Exercer** au mieux ses devoirs d'information et de conseil
- **Prévenir** les situations conflictuelles en s'appuyant sur des contentieux récents
- **Sécuriser** ses honoraires
- **Préserver** les possibilités d'indemnisation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le mandat : un préalable
- Pouvoirs conférés aux collaborateurs
- Les textes de référence : code civil, loi Hoguet, code de déontologie, ...

I - CARACTÉRISTIQUES DES MANDATS APPLICABLES À LA VENTE

- Mandat de vente/mandat d'entremise
- Mandat de recherche
- Mandat exclusif/semi-exclusif/simple
- Mandat « hors établissement »

II - PASSATION DES MANDATS

- Chronologie des opérations (mandats/publicité, visites,...)
- Informations précontractuelles/transparence/entreprises partenaires
- Obligation d'information du mandant
- Confiance dans le client : responsabilité de l'AI
- Conditions et dispositions des mandats :
 - Dispositions obligatoires du mandat
 - Objet du mandat
 - Identification du mandant/du mandataire
 - Capacité et pouvoirs du mandant
 - Désignation du bien
 - Prix du bien (caractéristiques du prix et détermination)
 - Clauses en caractères très apparents (exclusivité, clauses pénales, dénonciation...)
 - Obligations du mandant

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

- Obligations du mandataire
- Clause d'honoraires
- Clauses pénales
- Durée : prolongation/ période d'irrévocabilité
- Avenants au mandat/nouveau mandat
- Enregistrement des mandats

III - EXÉCUTION DES MANDATS

- Respect des obligations mandant/mandataire
- Publicité :
 - Agent commercial
 - Vente de lots de copropriété
 - Pratiques commerciales trompeuses
 - Pratiques commerciales agressives
 - Concurrence déloyale
 - Utilisation des photos
- Annonces
- Visites
- Négociation/offre et lettre d'intention d'achat
- Inter-cabinets et délégation de mandat
- Acquisition d'un bien en mandat

IV - RÉMUNÉRATION/INDEMNISATION DE L'AGENT IMMOBILIER

- Conditions du droit à honoraires
- Contestations
- Contentieux/Nullité absolue/Nullité relative
- Indemnisation

V - EXTINCTION DES MANDATS

- Rétractation/Dénonciation/Révocation
- Arrivée du terme/Réalisation de l'objet
- Décès du mandant