



IMMOBILIER – JURIDIQUE, MANDAT ET COMPROMIS

La formation continue des agents immobiliers a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (JORF du 21 février) détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue des agents immobiliers, administrateurs de biens ou syndics.

Objectifs	Connaître les obligations du mandant et du mandataire. Comment obtenir toutes les pièces nécessaires à la constitution du dossier conformément à la loi Alu. Etre capable de rédiger parfaitement un mandat de vente.
Thème	Immobilier
Cycle	Immobilier
Participants	Professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle, négociateurs salariés ou indépendants
Prérequis	Expérience en immobilier transaction et/ou connaissance de base de l'immobilier d'entreprise
Durée	2 jour(s) – 14 heures
Tarif	620 € Net de taxes (non assujetti à la TVA)
Intervenant(s)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.
Programme	<p>1 - Le MANDAT SELON le CODE CIVIL :</p> <p>La qualification juridique du mandat La formation du mandat L'exécution du mandat Les effets du mandat</p> <p>2 - Les CONDITIONS SPECIFIQUES du MANDAT SUIVANT la LOI HOGUET</p> <p>Obligation d'information précontractuelle</p> <p>Les principes généraux :</p> <ul style="list-style-type: none"> • mandat de vente • mandat de recherche • l'avenant aux mandats <p>Comment les enregistrer correctement sur le registre des mandats ?</p>



Les modalités d'application :

a) Obligation du mandat, pouvoirs confiés au mandataire (RCP)

b) Les conditions du droit à la rémunération du mandataire

Honoraires de location

Honoraires de vente

Honoraires à la charge du vendeur (impacts sur les annonces, exemple)

Honoraires à la charge de l'acquéreur (impacts sur les annonces, exemple)

Exemples de rédaction d'une annonce immobilière (impacts sur les annonces, exemple)

Honoraires au regard de l'administration fiscale

Problématique de la bascule des honoraires du vendeur à l'acquéreur depuis la Loi ALUR.

3 - Les MANDATS CONCLUS HORS ETABLISSEMENT

Le mandat conclu hors établissement (dans quels cas ?, exemples)

Les dispositions applicables à ce type de mandat

Modèle du formulaire de rétractation

Le délai de rétractation

Transmission du contrat

Disposition complémentaire sur le démarchage téléphonique et la prospection commerciale

4 - Le MANDAT de VENTE et les DISPOSITIONS de la LOI CARREZ

5 - Les DIFFERENTS TYPES de MANDATS :

- Le mandat simple
- Le mandat exclusif
- La durée du mandat exclusif
- Mention de la faculté de résiliation
- Les clauses pénales
- Les mandats exclusifs doivent désormais être plus explicites
- Le mandat « privilège » ou mandat « réussite » ou mandat « succès »
- La collaboration entre agence et la délégation de mandat

6 - Les CAUSES d'EXTINCTION du MANDAT :

7 – OBLIGATIONS CONCERNANT le STATUT d'AGENT COMMERCIAL dans l'IMMOBILIER

- l'assurance RCP
- Publicité effectuée par les agents commerciaux : sanctions



8 - INFORMATIQUE ET LIBERTES

9 - MEDIATION DE LA CONSOMMATION

ANNEXES : FICHE TECHNIQUE des VERIFICATIONS PREALABLES à la PRISE du MANDAT (Liste non exhaustive tant les situations rencontrées peuvent êtres variées)

Introduction

Positionner la rédaction du compromis dans la chronologie d'une transaction.

Sensibiliser à l'importance des clauses informatives, des situations particulières.

Joindre au compromis les documents annexes nécessaires.

Constituer, dès la prise de mandat un dossier de vente complet.

Connaissance de la capacité financière de l'acquéreur

Rédaction du compromis et inter cabinets

La constitution du dossier de vente

Pour la Dénomination des parties

Pour la désignation du bien

Pour les déclarations du vendeur

Pour les déclarations de l'acquéreur

Pour le dossier de Diagnostic Technique

Pour « Autres conditions »

Pour « financement de l'acquisition »

Autres documents

Comment vérifier la véracité des informations transmises par le vendeur

Le Compromis

Le compromis : engagement synallagmatique et spécificités

Les éléments constitutifs du compromis

Pourquoi sa réitération ?

Les clauses nécessaires à la validité d'un acte de vente & La protection du mandataire par la rédaction des clauses informatives

La désignation des parties

La définition juridique et physique du bien

Désignation

Déclarations du vendeur

Déclarations de l'acquéreur



	<p>Dossier de Diagnostic et Etat de l'immeuble Informations complémentaires selon le cas Autres conditions</p> <p>Propriété et jouissance Prix et séquestre Financement de l'acquisition Droit de préemption Acte authentique Négociation Informatique et libertés Attribution de juridiction Affirmation de sincérité Droit de rétractation Divers Pourquoi la réitération du compromis</p> <p>Chronologie et suivi de la vente Le suivi des conditions suspensives : crédit, PC L'information des parties à l'acte Les étapes d'une transaction du mandat à la perception des honoraires</p> <p>Garantir sa rémunération Les points de vigilance L'adéquation des termes du mandat et du compromis Le mandat de recherche de prêt et la commission de banque Parfaire ses devoirs de conseil et d'information Les leçons de la jurisprudence</p>
Moyens pédagogiques	Nombreux exercices pratiques et études de cas, Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
Effectif	Mini 4 Maxi 12
Avant l'entrée en formation	Positionnement
Evaluation fin de formation	OUI
LES +	Cette formation peut se faire en Intra ou sur-mesure.