TRANSACTION ET MANDATS : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Sécuriser son droit à commission
Prévenir les risques de contentieux

Public

Responsables d'agence immobilière
Négociateurs / agents commerciaux
Juristes non spécialistes

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Présentation concrète des différents mandats
Questions/Réponses
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à
l'utilisation de l'outil de visioconférence

Pré requis

Aucun

Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation
Rapport de connexion

Durée – Modalités

3h30
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

INTRODUCTION

Panorama de la Loi Hoguet et présentation de la typologie des mandats
Les impacts de l'ordonnance du 10 février 2016 (réforme du droit des contrats) sur la transaction immobilière
Avantages et inconvénients des mandats exclusifs
Avantages et inconvénients des mandats simples
Les mandats conclus hors établissement et incidence du droit de la consommation

1. LES CARACTERISTIQUES JURIDIQUES

Les mandats simples
Les mandats exclusifs
Les mentions obligatoires

2. LA PROTECTION DU CLIENT

L'information précontractuelle
La remise obligatoire d'un contrat

3. LA RECONDUCTION DES MANDAT

Pour les mandats simples
Pour les mandats exclusifs

4. LES CONTENTIEUX DES MANDATS

5. QUELQUES ASTUCES COMMERCIALES

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016