

# PRÉSERVER AU MIEUX LES INTÉRÊTS FINANCIERS DE L'AGENT IMMOBILIER EN CAS DE CONFLITS RELATIFS

NOUVEAUTÉ  
2025

## TRO09

1 jour  
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : 220 € HT

SPÉCIALISATION

### OBJECTIFS :

- Appréhender les conditions de validité du mandat et principalement du mandat hors établissement en sa rédaction
- Gérer les conséquences d'une offre d'achat acceptée par le vendeur
- Maîtriser les conditions d'application des conditions suspensives (prêt, permis) quant au sort de la vente et des honoraires de l'agent
- Gérer au mieux les intérêts financiers de l'agent confronté au refus du vendeur de vendre aux conditions du mandat, et à ratifier le compromis établi par l'agent
- Sécuriser au mieux les droits de l'agent immobilier à percevoir des honoraires ou à solliciter l'application de la clause pénale ou des dommages et intérêts
- Prévenir les risques de contestation de l'existence du droit à commission par la remise en cause du compromis résultant de clauses contractuelles

- Gérer au mieux toutes incidences financières pour l'agent immobilier et envers ses propres clients résultant de la rupture par le mandant des pourparlers

### NIVEAU & PUBLIC :

Agents immobiliers et collaborateurs  
**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum :** 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Avocat spécialisé en droit immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### I - LES CONDITIONS LÉGALES DE VALIDITÉ DU MANDAT

- La conclusion d'un mandat préalable
- Les conditions de validité du mandat hors établissement
- Les incidences d'une offre d'achat acceptée par le vendeur

#### La mise en œuvre et résultat de la mission de l'agent immobilier

- Intervention déterminante du mandataire ayant mis les parties en présence
- Présentation du client
- La négociation et les diligences de l'agent
- La réalisation effective de l'opération et sa traduction dans l'acte

### II - LE CHOIX DE LA CHARGE DES HONORAIRES

Opportunité du choix et la sécurité tactique pour l'agent immobilier

- Les incidences fiscales en résultant
- Les risques résultant de toute évolution ultérieure concernant la charge de la commission
- L'opportunité de la pratique du double mandat, mandat de vente d'une part et mandat de recherche d'un bien d'autre part

### III - GÉRER TOUT LITIGE EN CAS DE REFUS DU VENDEUR

- D'accepter toute offre d'achat émise aux conditions du mandat
- De signer le compromis ou la promesse unilatérale de vente
- De réitérer en la forme authentique le compromis ou la promesse unilatérale de vente déjà intervenu

### IV - LE SORT DE LA RÉMUNÉRATION DE L'AGENT EN L'ABSENCE DE SIGNATURE DE VENTE, PAR L'UNE DES PARTIES, DU COMPROMIS DE VENTE OU L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

- Les conditions d'application de l'article 1178 du code Civil
- Les cas de mauvaise foi, de négligence de l'acquéreur et son incidence sur la non réalisation de la condition suspensive
- Conséquence
- Mission et rémunération

### V - LES MODALITÉS DE PERCEPTION DES HONORAIRES

- Base de rémunération, pourcentage ou forfait
- Les cas de rémunération restreinte : la réduction judiciaire

### VI - LA CLAUSE PÉNALE OU INDEMNISATION FORFAITAIRE CONTRACTUELLE ET SON APPLICATION AU PROFIT DE L'AGENT

- Les conditions de validité et de la mise en œuvre
- La révision judiciaire du montant contractuel

### VII - LES DOMMAGES ET INTÉRÊTS SOLLICITÉS PAR L'AGENT

#### Les conditions légales d'application

- Les caractéristiques du préjudice : certain, direct et immédiat
- L'évolution jurisprudentielle récente sur la réparation d'une perte de chance suite à la rupture des pourparlers par le mandant (Cour de Cassation du 28.06.2006)