

WE-TR562

½ journée
(3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Connaitre les mandats de la transaction
- Appréhender leurs particularités
- Adapter la prise de mandat au regard des circonstances et des besoins du mandant
- Mieux informer les mandants

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, Négociateurs, Assistantes en transaction

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Présentation des Objectifs
- Point sur la connaissance du groupe des divers mandats et de leurs habitudes d'utilisation

I – LES DIVERS MANDATS TRANSACTION

- Mandat de vente et Mandat de recherche : utilité, différences, aspect loi Hoguet
- Mandat de location et limites
- Mandat et collaboration Inter agences
- Avenant au mandat : Quelle utilité ? Quelles limites ?

II – CARACTÈRES DU MANDAT

- Mandat Simple, Exclusif, Semi-exclusif
- Étude des clauses particulières pour chaque mandat : droits et obligations des parties, clauses du code de la consommation, l'engagement du professionnel

Chapitre ponctué d'exemples de clauses des mandats Modelo

III – MANDAT D'ENTREMISE OU DE VENTE/DISPOSITION ?

- Regard de la jurisprudence
- Différences de mission entre mandat entremise et mandat de disposition
- Obligations spécifiques du mandat de vente/disposition
- Conditions du mandat de vente/disposition
- Responsabilité du professionnel

Chapitre ponctué d'exemples de clauses des mandats Modelo

IV – CONCLUSION

- Synthèse en groupe des connaissances acquises
- Réponse aux questions diverses

Formation ponctué d'exemples de jurisprudence et de clauses des mandats Modelo