



OBJECTIF(S)

- Faire le point sur l'actualité et les nouvelles règles applicables pour sécuriser vos honoraires, analyser les pratiques et clauses des mandats et compromis de nature à permettre la remise en cause de votre droit à honoraires. Cerner les nouvelles règles applicables en matière d'honoraires quant à l'affichage, la publicité, les offres promotionnelles, la marge de négociation

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Dirigeants - Responsables agences - Collaborateurs transaction

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Formateur : Formateur spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Cadre juridique : les textes

I - MANDAT DE TRANSACTION VENTE

- Prise de mandat :
 - connaissance du client
 - connaissance du bien
- Formalisme du mandat :
 - Exigences de la loi Hoguet : Mentions obligatoires, enregistrement, mandat hors établissement, ...
 - Distinction mandat exclusif et mandat simple.
 - Mandats avec clauses particulières
 - Clauses obligatoires : Durée, honoraires...
 - Impact du droit de la consommation : Information précontractuelle, mandat hors établissement
 - Rôle du professionnel

II - HONORAIRES NOUVELLES REGLES

- La liberté des prix et des honoraires
- L'arrêté du 10 janvier 2017 portant sur l'information des consommateurs sur les prix
- Champ d'application de l'arrêté du 10 janvier 2017
 - Le consommateur : Définition
 - Les professionnels concernés intervenant dans l'immobilier
 - La vente et la location de biens immobiliers
 - Les exclusions
- Affichage des barèmes d'honoraires
 - Contenu de l'affichage / Réalité des prix
 - Où effectuer l'affichage ? Comment ?
 - L'accès par le consommateur au barème des prix

- Publicités - Annonces

- La mention des honoraires dans les publicités en matière de vente
- Modalités, détails, exemples pratiques
- Exclusions
- Montant et charge des honoraires dans le mandat
- Montant et charge des honoraires dans l'acte de vente

III - HONORAIRES MANDAT COMPROMIS

- Mentions des honoraires dans les actes – conséquences des modifications
- Mandat inter-cabinet
- Identité d'honoraires dans le mandat et le compromis
- Modification du prix : conséquences sur les honoraires
- Validité du bon de visite

IV - DÉFENDRE VOS HONORAIRES

- Sécurisé le mandat et le compromis pour préserver vos honoraires
- Dommages et intérêts et clause pénale

V - LES RÉPONSES AUX QUESTIONS QUE VOUS VOUS POSEZ

- Doit-on obligatoirement respecter le barème affiché ? Quid de la négociation du prix (de vente et des honoraires) au regard de la réglementation ?
- Peut-on modifier la charge des honoraires en cours de mandat ?
- Honoraires et offres promotionnelles : comment procéder
- Comment gérer les mandats inter-cabinet ?

VI - SANCTIONS

- Analyse du risque – sanctions – position de la DGCCRF

