

# L'ESSENTIEL DE L'ACTUALITÉ JURIDIQUE DU MANDAT DE VENTE

**DURÉE**  
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

## ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :  
01 71 06 30 30  
ou par mail :  
fcontinue@fnaim.fr

## MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale



## OBJECTIFS

Actualiser les connaissances des professionnels de la transaction à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles se rapportant au mandat de vente et ce faisant contribuer à la sauvegarde des honoraires et à la préservation des possibilités d'indemnisation.

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, négociateurs

## LES PRÉ-REQUIS

Aucun

## INTERVENANT

André Renault, consultant en immobilier 15 ans d'expérience - Maitrise de droit des affaires



### INTRODUCTION

#### BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



### PARTIE 1

#### LA PASSATION DES MANDATS

- Obligation d'information du mandant
- Obligations d'information du mandataire
- Capacité et pouvoirs du mandant
- Dispositions du mandat
- Formalités



### PARTIE 2

#### RÉMUNÉRATION/INDEMNISATION

- Clause de rémunération (montant/débiteur)
- Clauses pénales
- Conditions du droit à rémunération/d'indemnisation:
  - Tenant au mandat
  - Tenant à l'exécution du mandat



### PARTIE 3

#### LES DIFFÉRENTS TYPES DE MANDAT

- Mandats de vente/mandats d'entremise
- Mandats de recherche
- Mandats exclusifs/semi-exclusifs/simples
- Mandats hors établissement



### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

