

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



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

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 - Maîtrise 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

