

Sauvegarder son droit à rémunération

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires et de préserver ses possibilités d'indemnisation, éviter les pièges pouvant conduire à la remise en cause du droit à rémunération du professionnel

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, titulaires de carte

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Consultant spécialisé en immobilier**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - HONORAIRES, INDEMNISATION

- Distinction
- Conséquences
- Clauses pénales

II - FIXATION DES HONORAIRES

- Liberté des prix et libre concurrence
- Périmètre des prestations/perception du prix par les clients
- Remise en cause de la liberté des honoraires de vente?
- Honoraires en pourcentage/à forfait
- Débiteur (s) des honoraires
- Partage des honoraires (intercabinet)

III - PUBLICITÉ/ANNONCES

- Concurrence déloyale
- Affichage des honoraires

IV - CONDITIONS DU DROIT A REMUNERATION

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle
- Conditions tenant à la passation des mandats
 - Mandat préalable à négociation et engagement (publicité/visites)
 - Convention d'honoraires postérieure à l'acte authentique
 - Formalités relatives aux mandats
 - Mandat d'entremise/mandat de vente
 - Mandat de vente/ mandat de recherche
 - Mandat exclusif/semi-exclusif
 - Mandat hors établissement

- Conditions tenant aux dispositions du mandat
 - Détermination, capacité, pouvoirs du mandant
 - Obligations du mandataire
 - Mention des honoraires et débiteur(s): erreurs à éviter
 - Clauses de durée et de dénonciation
 - Dispositions en caractères très apparents
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
 - Respect du champ du mandat
 - Intervention déterminante du mandataire
 - "Présentation" de l'acquéreur au vendeur
 - Opération "effectivement conclue"
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse
 - Cohérence mandat et promesse/clause de négociation
 - Droit de rétractation (conditions, notification, remise en main propre, exercice)
 - Pacte de préférence
 - Substitution d'acquéreur
 - Réalisation/défaillance des conditions suspensives
 - Droits de préemption (locataires, DPU, co-indivisaires)
 - Réitération/absence de réitération
 - Vices du consentement
 - Nullité/caducité de la vente

V-CONTESTATION DES HONORAIRES/PORTE D'INDEMNISATION

- Pouvoir souverain des juges
- Principes de base à observer
- Renvoi à l'analyse de cas concrets



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap