

DURÉE
2H

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



PARCOURS TRANSACTION

MANDAT DE VENTE ET SÉCURISATION DES HONORAIRES

DIGITAL LEARNING

OBJECTIFS

- Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires
- Eviter les erreurs et omissions courantes mettant en jeu le droit à rémunération
- Mettre à profit l'examen de la jurisprudence invalidant le droit à rémunération

LE PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'agence, Négociateur, Agent commercial, tout personnel en charge de la Transaction

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Marie-France LARREDE - Formatrice en environnement juridique de la transaction et de la gestion locative



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

CONDITIONS DE LA PRISE DE MANDAT

- Capacité et Pouvoirs du Mandant
- Connaissance du bien
- Les obligations induites du code civil - du code de déontologie



PARTIE 2

FORMALISME DU MANDAT ET RESPECT DE LA LOI HOGUET

- Conditions de forme du mandat
- Contenu du mandat : mentions, clauses expresse et apparentes, durée et révocation, rémunération ...
- Clauses pénale, expresse et apparentes
- Pouvoirs des collaborateurs
- Mandat d'entremise et Mandat d'aliénation/représentation
- Mandat de vente et de recherche
- Mandat simple, exclusif, semi-exclusif
- Registre des mandats, sa tenue, remise du double au mandant
- Avenant au mandat



PARTIE 3

HONORAIRES ET REGLEMENTATION

- Liberté des prix et libre concurrence
- Affichage des honoraires : Honoraires en pourcentage/à forfait
- Publicité : règles et mentions obligatoires, exemple
- Droit à rémunération : clause au mandat et clause à l'avant-contrat : règles
- Honoraires et collaboration inter-agences
- Négociation des honoraires : position de la DGCCRF



PARTIE 4

CONDITIONS DU DROIT À RÉMUNÉRATION - EXEMPLES JURISPRUDENCE

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle (loi Hoguet)
- Conditions tenant à la validité du mandat
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

