

MANDAT DE VENTE ET SÉCURISATION DES HONORAIRES

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.

OBJECTIFS

Sensibiliser les professionnels sur les erreurs ou omissions courantes effectuées dans les mandats dont tirent profits les clients indécidés pour contester le droit à rémunération.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Responsables d'agence, négociateurs, agents commerciaux et plus généralement tout le personnel d'agence en charge de la prise de mandat de vente, leur rédaction et suivi.

LES PRÉ-REQUIS

Néant.

INTERVENANT

Raquel DEFRANCE, formatrice des métiers de l'immobilier - Maîtrise Droit Privé, diplômée ICH

2
MN

INTRODUCTION BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

10
MN

PARTIE 1 : LA PRISE DE MANDAT

- La connaissance du client
- La connaissance du bien

15
MN

PARTIE 2 : LE FORMALISME DU MANDAT

- Les exigences de la loi Hoguet : mentions obligatoires, formalité du double, enregistrement
- Les clauses obligatoires : durée, honoraires...
- Distinction mandat exclusif et mandat simple.

15
MN

PARTIE 3 : LES HONORAIRES

- Mentions dans les publicités : position de la Direction Générale de la Concurrence
- Affichage des honoraires
- Montant et charge des honoraires dans le mandat
- Montant et charge des honoraires dans l'acte de vente
- Modification de la charge des honoraires

15
MN

PARTIE 4 : RESUMÉ - POINT SUR LA JURISPRUDENCE

- Validité du bon de visite
- Respect des obligations administratives
- Identité d'honoraires dans le mandat et le compromis
- Dommages et intérêts et clause pénale

3
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT