

## TOUT SAVOIR DU MANDAT DE VENTE

« Être Professionnel jusqu'au bout des doigts »

### Objectifs de la formation

Etablir un mandat conforme à la législation

Sécuriser ses honoraires

Anticiper l'obtention des documents nécessaires pour *la lettre d'intention d'achat & le compromis*

Et aussi ...

Ne pas engager sa RCP

### Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 à 15 m<sup>2</sup> jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m<sup>2</sup> au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

**Evaluation :** Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un **handicap** physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

### Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

**Intervenants :** Eric **GODET LA LOI** & Pascal **JOCALLAZ** « Expert Immobilier »

Formateurs spécialisés en transaction immobilière

**Lieu & Date de la formation :** à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit **7 heures**

### Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

### Modalités d'Accès

**Le délai d'accès** tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur ( 15 jours ouvrés minimum).

**Une convocation** avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

# PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

## CHAPITRE 1 : LE MANDAT selon LE CODE CIVIL

- La qualification juridique du mandat
- La formation du mandat
- L'exécution du mandat
- Les effets du mandat

## CHAPITRE 2 : Les CONDITIONS SPECIFIQUES du MANDAT / la LOI HOGUET

- Obligation d'information précontractuelle
- Les principes généraux du mandat de vente, du mandat de recherche et de l'avenant
- Comment les enregistrer correctement sur le registre des mandats ?

### Les modalités d'application

1. Obligation du mandat, pouvoirs confiés au mandataire (RCP)
2. Les conditions du droit à la rémunération du mandataire
  - Honoraires de location
  - Honoraires de vente
  - Honoraires à la charge du vendeur (impacts sur les annonces, exemple)
  - Honoraires à la charge de l'acquéreur (impacts sur les annonces, exemple)
  - Exemples de rédaction d'une annonce immobilière (
  - Honoraires au regard de l'administration fiscale
  - Problématique de la bascule des honoraires depuis la Loi ALUR.
  - Position de la DGCCRF sur ces points  
(Exemple d'un contrôle de la DGCCRF en agence/ Pratique commerciale trompeuse)
3. Limitation du mandat dans le temps
  - Clause de tacite reconduction
4. La condition de réception des fonds (cas des structures sans garantie financière)
5. La reddition des comptes
6. Les clauses d'exclusivité et les clauses pénales
7. Information sur les liens avec d'autres entreprises

## CHAPITRE 3 : Le MANDAT de VENTE et SES CONTOURS

- Le mandat conclu hors établissement (dans quels cas ?, exemples)
- Les dispositions applicables à ce type de mandat
- Modèle du formulaire de rétractation
- Le délai de rétractation
- Transmission du contrat
- Disposition complémentaire sur le démarchage téléphonique et la prospection commerciale

## **CHAPITRE 4 : Les DIFFERENTS TYPES de MANDATS**

- Le mandat simple
- Le mandat exclusif
- La durée du mandat exclusif
- Mention de la faculté de résiliation
- Les clauses pénales
- Les mandats exclusifs doivent désormais être plus explicites
- Le mandat « privilège » ou mandat « réussite » ou mandat « succès »
- La collaboration entre agence et la délégation de mandat

## **CHAPITRE 5 : Les CAUSES d'EXTINCTION du MANDAT**

## **CHAPITRE 6 : Les OBLIGATIONS CONCERNANT le STATUT d'AGENT COMMERCIAL**

- l'assurance RCP
- Publicité effectuée par les agents commerciaux : sanctions

## **CHAPITRE 7 : INFORMATIQUE ET LIBERTES**

## **CHAPITRE 8 : MEDIATION DE LA CONSOMMATION**

**ANNEXES** : FICHE TECHNIQUE des VERIFICATIONS PREALABLES à la PRISE du MANDAT  
*(Liste non exhaustive d'exemples tant les situations rencontrées peuvent être variées ...)*

## **SYNTHESE & CONCLUSION**

**Quiz** des connaissances acquises

Correction