

TRANSACTION ET MANDATS : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectifs pédagogiques et opérationnels

Sécuriser son droit à commission
Prévenir les risques de contentieux

Pré requis

Aucun

Public

Responsables d'agence immobilière
Négociateurs / agents commerciaux
Juristes non spécialistes

Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation
Rapport de connexion

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Présentation concrète des différents mandats
Questions/Réponses
Projection du support de formation
Assistance technique à la connexion et à
l'utilisation de l'outil de visioconférence

Durée – Modalités

3h30
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. LES PRINCIPES GENERAUX DU MANDAT

Son contenu

Sa durée

Les impacts de l'ordonnance du 10 février 2016 (réforme du droit des contrats) sur la transaction immobilière

2. LES CLAUSES OBLIGATOIRES DU MANDAT

Les articles 6 et 7 de la loi de 1970 dite loi Hoguet

Les spécificités des différents types de mandats : mandat simple, le mandat exclusif, le mandat conclu hors établissement

3. LA RECONDUCTION DU MANDAT

Le mandat simple

Le mandat exclusif

La limitation de la clause indemnitaire

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016