

# DU MANDAT A L ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE



## DURÉE

14 Heures (2 jours)



## LIEU

Sur site ou en centre de formation



## PUBLIC

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)-

**Accessible aux personnes en situation de handicap**



## TARIF

Sur devis, selon les modalités de prise en charge et options supplémentaire



## Prérequis

Connaissances de base en matière de réglementation immobilière, évaluées à partir du test de positionnement.

## Modalités d'accès

Entretien téléphonique  
Recueil de besoin  
Contractualisation  
Test de positionnement

## Délais d'accès

1 semaine en amont du démarrage de la formation

## Méthodes pédagogiques

Utilisation de pédagogies actives et innovantes



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière
- Sécuriser les honoraires
- Développer un comportement professionnel tant à l'égard du vendeur que de l'acquéreur



## CONTENU DE LA FORMATION (1/2)

### La prise de mandat:

Rappel sur le droit des contrats, conditions de validité des contrats : capacité des parties, objet licite, vices du consentement appliqués à l'immobilier (exemples) : l'obligation de renseignement

### Le mandat Hoguet :

Les clauses obligatoires, les obligations des parties, les clauses spécifiques : clause pénale, clause d'exclusivité, le droit à rémunération ou à dédommagement de l'agent immobilier.

### Mandat et publicité :

Publicité et pratiques commerciales trompeuses



## CONTENU DE LA FORMATION (2/2)

### Les règles du démarchage à domicile ( loi Hamon):

Précaution à l'utilisation des photos obligations de rédactions relatives aux annonces immobilières, le bon visite sa portée et le devoir d'information et de conseil

### La phase des POURPARLES:

Les nouvelles règles du droit des contrats, rupture abusive de pourparlers, distinctions entre lettre d'intention d'achat et offre d'achat, établissement de l'offre d'achat et contre propositions.

### L'AVANT CONTRAT :

Choisir entre promesse unilatérale de vente et compromis, obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier, obligation d'information du vendeur, examen des clauses essentielles, droits de préemption, clause de substitution, délai de réitération/prorogation, droit de rétractation/réflexion

### Le suivi du dossier jusqu'a l'acte authentique :

Le suivi des délais, les relations avec notaires, vendeurs et acquéreurs, l'acte authentique et régèment des honoraires



## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Équipe pédagogique

Consultant technique

### Moyens pédagogiques et techniques

Support informatique

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

QCM

### Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement  
Questionnaire des acquis avant et après la formation  
Questionnaire satisfaction à chaud  
Questionnaire à froid à 3 mois  
Feuille de présence

## CONTACT

Le référent handicap :

**Kévin MELIDOR-FUXIS - 06.74.82.82.45 - [k.melidorfuxis@ludorium-cfa.com](mailto:k.melidorfuxis@ludorium-cfa.com)**

Le centre de formation :

**[Contact@ludorium-cfa.com](mailto:Contact@ludorium-cfa.com) - 04-87-89-57-51**



LUDORIUM