

Le mandat immobilier et l'actualité juridique de la négociation immobilière

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires, négociateurs et collaborateurs du notariat

Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Se mettre à jour des dernières dispositions légales relatives au mandat immobilier

Contenu

Mise en perspective

- Les acteurs du marché
- Typologie des mandats immobiliers
- Distinction de l'entremise et de la négociation

La rédaction du mandat immobilier

- L'influence du devoir précontractuel d'information
- L'influence de la nouvelle définition du contrat d'adhésion
- La rédaction des clauses interdisant de traiter avec un candidat présenté par le mandataire
- La validité des clauses obligeant le propriétaire à conclure la vente aux conditions du mandat
- L'incidence de l'action interrogatoire
- L'interdiction du double mandat

La rétribution du négociateur

- Entremetteur n'est pas négociateur !
- L'engagement des parties, critère essentiel de la rétribution

- L'entremise des parties, critère subsidiaire de la rétribution
- Négociier n'est pas réaliser !

La responsabilité du négociateur

- Responsabilité et contrôle de la rémunération
- Responsabilité et contrôle de l'intermédiation

Prérequis :

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou

électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation