

Actualité juridique de la négociation immobilière ou comment sécuriser la rédaction du mandat

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné :

Notaires et négociateurs immobiliers ou tous collaborateurs du service de négociation immobilière.

Objectifs pédagogiques :

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

- Rédiger et adapter les clauses du mandat immobilier au regard de l'actualité jurisprudentielle et législative.
- Identifier et remédier aux pathologies liées au comportement des parties à la vente ou à la concurrence des tiers.
- Sécuriser le versement de la rémunération du mandataire.

Contenu :

La conclusion du mandat immobilier : conseils rédactionnels

Le choix du mandat immobilier

- Mandat de vente
- Mandat de mise en vente
- Mandat simple/semi-exclusif/exclusif

Les incidences de la réforme du droit des contrats sur la conclusion du mandat

- La pratique du questionnaire : quelles limites au devoir précontractuel d'information ?
- Les risques nouveaux issus de la réforme

Les clauses réduisant la liberté du mandant

- La prohibition des clauses obligeant le mandant à traiter aux conditions du contrat
- La validité des clauses de « commission pour entremise »

L'exécution du mandat immobilier : cas pratiques de mises en situation

- Déontologie notariale et prohibition des délégations de mandat : quelles limites ?
- La pratique du bon de visite : quelles conséquences ?
- La distinction entre l'entremise et la négociation

Prérequis :

La pratique courante de la négociation immobilière et des connaissances en droit de la vente immobilière.

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