

LE PROCESS CONTRACTUEL EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE



LA FORMATION

Cette formation loi Alur s'adresse spécialement aux agents immobiliers désireux de s'adapter à chaque vente immobilière mais également de maîtriser l'ensemble des clauses de leur mandat. Étant donné que le mandat donné à un agent immobilier est soumis aux règles exorbitantes du droit commun imposées par la loi du 2 janvier 1970 et son décret d'application du 20 juillet 1972, la nullité du mandat a pour conséquence la perte de tout droit à rémunération pour l'agent immobilier ainsi que le droit de demander des dommages-intérêts pour une vente non réalisée alors que l'agent immobilier avait trouvé un acquéreur aux conditions requises par le vendeur.

Cette formation immobilière a donc pour intérêt d'éveiller les professionnels de l'immobilier sur leur capacité à faire évoluer leur relation contractuelle. Le processus contractuel d'une transaction peut notamment s'articuler autour d'un entrecroisement des actions juridiques notamment au stade de la négociation et de la transmission de l'offre d'achat à faire contresigner au vendeur. Il s'avère qu'à la transmission de l'offre d'achat peut s'ajouter la signature d'un mandat de recherche exclusif permettant de sécuriser la transaction que ce soit à l'attention du vendeur mais également de l'acheteur.



LES OBJECTIFS

- Respecter les règles du démarchage à domicile
- Sécuriser la prise de mandats
- Travailler avec un mandat de recherche
- Sécuriser son offre d'achat et la rédaction des avant-contrats de vente immobilière



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Support de cours

Méthode :

- Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques et des exercices.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.

LA DURÉE

La durée de la formation est variable et sera référente au devis.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- **Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation**

Le nombre de participants est limité à 4 minimum et 12 maximum par session.

LE LIEU

La formation se déroulera en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com



DÉTAILS

MODULE 1 : MAÎTRISER LES RÈGLES RELATIVES AU MANDAT DE VENTE ET DE RECHERCHE

Séquence 1 : Respecter les règles du démarchage à domicile (DIP)

- Adapter son DIP en fonction de son mandat
- Caractéristiques essentielles de la prestation proposée
- Durée du contrat et conditions de réalisation
- Identification du barème
- Le droit de rétractation
- La clause RGPD
- Médiation des litiges
- Prévention et règlement des litiges

Séquence 2 : Le formalisme des mandats de vente et du mandat de recherche

- Adapter son mandat en fonction de son service commercial
- Identification du mandataire
- Identification du mandant
- Désignation du bien
- Prix de vente et rémunération
- Durée du mandat et condition de réalisation
- La clause de pouvoir
- Commencement d'exécution de la prestation
- Les conditions relatives au mandant
- Clause pénale du mandat
- Les conditions relatives au mandataire
- Reddition des comptes
- L'importance du formulaire de rétractation

Séquence 3 : Avenants, délégation de mandat et reconnaissance d'honoraire

- Faire évoluer son mandat grâce aux avenants dans le cadre de la publicité et de la négociation
- Prévoir sa rémunération dans le cadre d'un contrat d'inter-cabinet (délégation de mandat)
- La reconnaissance d'honoraires post réitération



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.

MODULE 2 : MAÎTRISER LA SIGNATURE DES OFFRES D'ACHAT ET DES AVANT-CONTRATS DE VENTE

Séquence 1 : L'offre d'achat et le mandat de négociation exclusif

- L'identification des parties
- Désignation du bien
- Offre du prix d'achat
- Durée de validité de l'offre avec ou sans emprunt
- Identification des conditions suspensives
- Identification des délais
- La mention de la rémunération du mandataire
- Clause pénale
- Le mandat de négociation exclusif (offre + mandat de recherche)
- Caractère d'exclusivité

Séquence 2 : La procuration dans le cadre de la transaction immobilière

- Le mandant et le mandataire
- Les conditions de la procuration

Séquence 3 : L'avant-contrat de vente (monopropriété et copropriété)

- Les soussignés
- L'intermédiaire
- Objet / Désignation / Origine de propriété
- Les conditions financières
- La fiscalité de l'opération
- Les conditions suspensives
- Le dépôt de garantie
- La clause pénale du compromis
- La garantie d'éviction
- La clause de non garantie de vices-cachés
- Charges et conditions relatives aux réglementations (diagnostics, gaz, électricité, ERP, etc.)
- Obligation de garde du vendeur
- Action en rescision
- Rétractation
- Faculté de substitution
- Signature authentique
- Conditions relatives à la copropriété



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

La formation de vos projets commence ici....

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponible sur demande. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

**POUR VOUS INSCRIRE,
NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN
D'INSCRIPTION QUE VOUS TROUVEREZ EN ANNEXE
À NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À
gregory.guerot@cemstbarth.com**