

LA SÉCURISATION DES HONORAIRES DE L'AGENT IMMOBILIER



LA FORMATION

Les honoraires constituent la source de rémunération d'un professionnel de l'immobilier travaillant dans le cadre d'une intermédiation immobilière. Il est important de rappeler que le seul moment où un agent immobilier peut percevoir le paiement de ses honoraires est lors de la signature de l'acte authentique de vente. En effet, l'ensemble du travail réalisé antérieurement à cet acte authentique n'est rémunéré qu'à ce moment, aussi la sécurisation du paiement de ses honoraires doit constituer une priorité. Cette priorité se traduit par une rigueur et un ensemble de réflexes juridiques à mettre en place avec ses clients vendeurs et acquéreurs en immobilier. Un professionnel de l'immobilier se doit non seulement de respecter certaines règles extrêmement contraignantes mais il doit surtout adopter les bons réflexes dans le cadre de l'intermédiation à laquelle il participe. Ces bons réflexes commencent essentiellement par poser les bonnes questions juridiques, concernant le bien faisant l'objet de la vente et, les parties vendeurs et acquéreurs. La distinction entre les différentes formes de mandats immobiliers proposées aux prospects est elle aussi une problématique intéressante à traiter en formation. En effet, le professionnel de l'immobilier dispose d'un large panel de mandats de vente ou d'intermédiation à proposer à ses clients pour la commercialisation du bien.

Dans cette formation loi Alur juridique, l'accent est mis également sur l'importance du devoir de conseil dans le quotidien d'un professionnel de l'immobilier. Cette obligation accessoire à l'obligation principale d'exécuter la prestation promise, s'explique essentiellement par le fait que les agents immobiliers doivent, en raison de leur compétence technique, informer leurs clients, non-professionnels, sur les circonstances entourant l'opération qu'ils envisagent, ainsi que sur ses conséquences.

Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.



LES OBJECTIFS

- Maîtriser les dispositions de la loi Hoguet et de la loi Alur
- Sécuriser la prise de mandat
- Identifier et savoir faire respecter les clauses d'un mandat
- Appréhender le risque d'une vente directe propriétaire (PAP)

LA DURÉE

Il s'agit d'une formation
d'une journée répartie
en 7h00.

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

1) MAÎTRISER LES RÈGLES RELATIVES À LA PRISE DE MANDAT (3H30)

• Le fondement du paiement des honoraires

- Le caractère obligatoire du mandat
- Le caractère intuitu personae du mandat
- Disposition d'ordre public
- Mandat écrit et préalable
- Exclusion de la théorie du mandat apparent et de la gestion d'affaires
- Les contrats hors établissement et l'information du consommateur
- Document d'information précontractuel
- Commencement d'exécution
- Délais de rétractation

• Les mandats et leur application

- Les spécificités des mandats (simples, exclusifs, semi-exclusifs, co-exclusifs)
- Les mandats spéciaux
 - Le double mandat et le conflit d'intérêt
 - Les dispositions spécifiques d'un mandat simple ou exclusif
 - Les actions commerciales d'un mandat simple ou exclusif

2) TENIR SES HONORAIRES ET PRÉVENIR UNE VENTE DIRECTE PROPRIÉTAIRE (3H30)

• Le formalisme du mandat

- Les mentions obligatoires
- Les mentions facultatives autorisées
- Les clauses interdites et les clauses abusives
- La preuve du contenu d'un mandat
- L'irrégularité du mandat de vente et la responsabilité délictuelle à l'égard des tiers
- Évolutions jurisprudentielles de la contestation des honoraires et de nullité du mandat

• Sécuriser la prise de mandat

- La nullité de la vente conclue sur la base d'un mandat irrégulier
- L'obligation des parties et l'exécution du mandat
- La requalification d'un mandat de vente en mandat d'entremise
- Mandat de vente et manque délibéré de diligences du mandant
- Le sort d'un agent immobilier titulaire d'un mandat de recherche et dont le client renonce à l'acquisition



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Le formateur s'appuiera sur des cas pratiques, exercices et exemples concrets

Méthode :

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

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.



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.



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
A NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À
gregory.guerot@cemstbarth.com**