

Le Mandat de Vente

Objectif

Dans le cadre de la formation professionnelle obligatoire :

Maîtriser et comprendre le mandat de vente en matière immobilière ; être capable de rédiger ce type de mandat

| | |
|-----------------|---|
| Effectif | 15 stagiaires |
| Coût | Voir grille tarifs |
| Durée | 1 jour |
| Public | Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers salariés ou indépendants |

Pré requis : Pas de pré requis

Pédagogie

| | |
|-------------------------|---|
| Théorie | |
| Moyens matériels | Cours appuyés sur support papier et informatique Video projection (PowerPoint) Fascicule relié en format A4 |
| Moyens humains | |
| Documentation | Cours appuyés sur support papier et informatique Fascicule relié en format A4 |

Programme

| | |
|---------------|---|
| Détail | <p>Le principe du mandat et sa réglementation en matière immobilière</p> <p>Le Mandant : qui peut donner mandat</p> <p>Personnes physiques</p> <p>Personnes morales</p> <p>Collectivités territoriales</p> <p>Capacité et pouvoirs</p> <p>Le Mandataire : qualité et obligations</p> <p>La typologie des mandats (simple, exclusif)</p> <p>Le Contenu du mandat</p> <p>La désignation du bien</p> |
|---------------|---|

| | | |
|--|--|--|
| | <p>Le prix Les honoraires d'agence La notion de charge augmentative L'étendue des pouvoirs conférés au mandataire Les documents à obtenir avant toute mise en vente La pollicitation La publicité Les visites et les relations avec le candidat acquéreur Les obligations du mandat La fin du mandat</p> | |
|--|--|--|