Négociation immobilière

INFORMATIONS

CODE PRODUIT
NEX059A

PUBLIC CONCERNÉ
Négociateurs, notaires.

NIVEAU
Pratique courante

DURÉE
0.29 jour(s) (2,0 heures)

PRÉREQUIS
Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances en pratique de la négociation immobilière et des différentes étapes de la négociation sont conseillées vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION
Formation en présentiel ou Visioformation

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
En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

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'émargement 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).

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

Focus sur comment bien rédiger son mandat immobilier

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Identifier et éviter les clauses pathologiques des mandats immobiliers
- Moderniser le contenu du mandat immobilier au regard des réformes et de la jurisprudence
- Adapter les clauses du mandat de mise en vente en fonction des situations

CONTENU

INTRODUCTION

- Typologie des mandats immobiliers
- Distinction de l'entremise et de la négociation

INFLUENCE DU DEVOIR PRÉCONTRACTUEL D'INFORMATION SUR LA RÉDACTION DU MANDAT IMMOBILIER

- Présentation générale du devoir précontractuel d'information
- Application aux mandats immobiliers

INFLUENCE DE LA NOUVELLE DÉFINITION DU CONTRAT D'ADHÉSION

RÉDACTION DES CLAUSES INTERDISANT DE TRAITER AVEC UN CANDIDAT PRÉSENTÉ PAR LE NÉGOCIATEUR

VALIDITÉ DES CLAUSES OBLIGEANT LE PROPRIÉTAIRE À CONCLURE LA VENTE AUX CONDITIONS DU MANDAT

INCIDENCE DE LA NOUVELLE ACTION INTERROGATOIRE

N.B. : Des modèles de mandat de mise en vente exclusif et de mandat de mise en vente non exclusif seront transmis aux participants à l'occasion de la formation.

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636