

Fiabiliser les mandats de location et de gestion *Sécuriser sa pratique*

Durée

7 heures

Public

Négociateur, gestionnaire, assistant administratif, porteurs de cartes professionnelles T et G et titulaires d'attestation d'habilitation

Prérequis

Aucun

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

470 € nets

Objectifs

- Être en capacité de **commercialiser, rédiger et expliquer les termes du mandat de location et d'administration de biens**

Contenu de la formation

Il n'y a pas de droit à honoraires **sans détenir un mandat valable**. Les mentions obligatoires et les formalités nécessaires à la validité des mandats immobiliers sont nombreuses mais incontournables pour assurer la location d'un bien immobilier comme sa gérance. Cette formation permettra aux participants **de travailler en sécurité et d'éviter de nombreux pièges** pour asseoir la rémunération du professionnel de l'immobilier, tout en permettant de consolider sa méthodologie commerciale.

A. Identifier le mandant : adapter sa pratique et sa posture aux différents cas de figure

1. Les attributs du droit de propriété
2. Le démembrement de propriété
3. La personne morale



B. La représentation du mandataire : être au clair de ses obligations

1. Les cartes professionnelles
2. L'attestation d'habilitation

C. Les conditions de validité du mandat : les connaître et éviter les pièges

1. L'objet du mandat
2. L'identification de l'immeuble
3. La durée du mandat
4. L'enregistrement du mandat

D. Déterminer ses honoraires et savoir les présenter : les bonnes pratiques

1. Les honoraires de location
2. Les honoraires de gérance
3. Les honoraires complémentaires

E. La protection du consommateur : les points de vigilance

1. Le RGPD
2. Le médiateur
3. Le contrat hors établissement



Fiabiliser les mandats de location et de gestion *Sécuriser sa pratique*

Durée

7 heures

Public

Négociateur, gestionnaire, assistant administratif, porteurs de cartes professionnelles T et G et titulaires d'attestation d'habilitation

Prérequis

Aucun

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en applications concrètes

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

470 € nets

F. Les obligations des parties : les connaître pour construire une relation gagnant-gagnant et sereine

1. Les obligations du mandant : les connaître et les maîtriser pour les présenter clairement au mandant
2. Les obligations du mandataire : les connaître et les maîtriser pour les intégrer à sa pratique

G. Les régimes de responsabilité : connaître ses devoirs pour ne pas risquer d'engager sa responsabilité professionnelle

1. La responsabilité pénale
2. La responsabilité contractuelle
3. La responsabilité délictuelle et quasi délictuelle

H. La fin du mandat : réussir la fin des relations commerciales

1. Résiliation par le mandant
2. Résiliation par le mandataire

Tous nos modules en Gestion locative permettent **de savoir mener une analyse juridique du besoin pour construire sa pratique clientèle, de la réinterroger et de la conforter.** Nos modules permettent **de sécuriser les professionnels dans leur pratique opérationnelle** de sorte qu'ils répondent à leur obligation de conseil client.

Découvrez aussi :

- **Déterminer le loyer dans le bail d'habitation** : principes et bonnes pratiques
- **Rédiger un bail d'habitation** : maîtriser le formalisme pour une bonne relation client
- **L'état des lieux et ses conséquences** : faire face à toutes les situations
- **L'indexation et l'augmentation du loyer dans le bail d'habitation** : conseiller les parties
- **La fin du bail** : les modalités d'une séparation sereine
- **La clôture du compte locatif** : éviter les litiges



FORMATION

Fiabiliser les mandats de location et de gestion

Sécuriser sa pratique

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072