ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

FIABILISER LES MANDATS DE LOCATION ET DE GESTION

SÉCURISER SA PRATIQUE

DURÉE : 7h

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

PREREQUIS : Aucun

FORMAT : Distanciel ou présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- 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 application concrètes

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

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

TARIF: 470 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

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.

1. **Identifier le mandant : adapter sa pratique et sa posture aux différents cas de figure**
   - Les attributs du droit de propriété
   - Le démembrement de propriété
   - La personne morale

2. **La représentation du mandataire : être au clair de ses obligations**
   - Les cartes professionnelles
   - L'attestation d'habilitation

3. **Les conditions de validité du mandat : les connaître et éviter les pièges**
   - L'objet du mandat
   - L'identification de l'immeuble
   - La durée du mandat
   - L'enregistrement du mandat

4. **Déterminer ses honoraires et savoir les présenter : les bonnes pratiques**
   - Les honoraires de location
   - Les honoraires de gérance
   - Les honoraires complémentaires

5. **La protection du consommateur : les points de vigilance**
   - Le RGPD
   - Le médiateur
   - Le contrat hors établissement

6. **Les obligations des parties : les connaître pour construire une relation gagnant-gagnant et sereine**
   - Les obligations du mandant : les connaître et les maîtriser pour les présenter clairement au mandant
   - Les obligations du mandataire : les connaître et les maîtriser pour les intégrer à sa pratique

7. **Les régimes de responsabilité : connaître ses devoirs pour ne pas risquer d'engager sa responsabilité professionnelle**
   - La responsabilité pénale
   - La responsabilité contractuelle
   - La responsabilité délictuelle et quasi délictuelle

8. **La fin du mandat : réussir la fin des relations commerciales**
   - Résiliation par le mandat
   - 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.

ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

FIABILISER LES MANDATS DE LOCATION ET DE GESTION

SÉCURISER SA PRATIQUE

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*