



## **PRESERVER LES INTERETS FINANCIERS DE L'AGENT IMMOBILIER EN CAS DE CONFLITS**

**Patrice AMEZIANE**

**1 jour / 7 heures**

### **OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)**

---

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Connaître les conditions légales d'application pour mieux prévenir et gérer les conflits relatifs aux honoraires, à la clause pénale, à l'octroi de dommages et intérêts

### **OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION**

---

- Appréhender les conditions de validité du mandat et principalement du mandat hors établissement en sa rédaction
- Gérer les conséquences d'une offre d'achat acceptée par le vendeur
- Maîtriser les conditions d'application des conditions suspensives (prêt, permis) quant au sort de la vente et des honoraires de l'agent
- Gérer au mieux les intérêts financiers de l'agent confronté au refus du vendeur de vendre aux conditions du mandat, et à ratifier le compromis établi par l'agent
- Sécuriser au mieux les droits de l'agent immobilier à percevoir des honoraires ou à solliciter l'application de la clause pénale ou des dommages et intérêts
- Prévenir les risques de contestation de l'existence du droit à commission par la remise en cause du compromis résultant de clauses contractuelles
- Gérer au mieux toutes incidences financières pour l'agent immobilier et envers ses propres clients résultant de la rupture par le mandant des pourparlers

### **PUBLIC**

---

Directeurs d'agence, agents immobiliers et collaborateurs

### **PRÉREQUIS**

---

Personne majeure et francophone.

### **MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION**

---

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.  
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

### **LIEU DE FORMATION**

---

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

---

Inscription via notre site internet dédié (<https://udi.moselle.cci.fr/>) : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO ou par l'AGEFICE : vous devez en faire la demande à votre OPCO ou à l'AGEFICE un mois avant le démarrage de la session.

## CONTACTS

---

Conseiller en formation : Dario PIGANI  
Téléphone : 06 08 02 37 98

Mail : [d.pigani@moselle.cci.fr](mailto:d.pigani@moselle.cci.fr)  
Web : <https://udi.moselle.cci.fr/>

## ACCESSIBILITE

---



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.  
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## PROGRAMME

---

### **Les conditions légales de validité du mandat : l'obligation d'information précontractuelle**

La conclusion d'un mandat préalable  
Les conditions de validité du mandat hors établissement  
Les incidences d'une offre d'achat acceptée par le vendeur

### **La mise en œuvre et résultat de la mission de l'agent immobilier**

Intervention déterminante du mandataire ayant mis les parties en présence  
Présentation du client  
La négociation et les diligences de l'agent  
La réalisation effective de l'opération et sa traduction dans l'acte

### **Le choix de la charge des honoraires : au mandant ou à l'acquéreur :**

Opportunité du choix et la sécurité tactique pour l'agent immobilier  
Les incidences fiscales en résultant  
Les risques résultant de toute évolution ultérieure concernant la charge de la commission  
Entre mandat de vente et le compromis  
Entre le compromis et l'acte authentique de vente  
L'opportunité de la pratique du double mandat, mandat de vente d'une part et mandat de recherche d'un bien d'autre part

### **III/ Gérer tout litige en cas de refus du vendeur :**

D'accepter toute offre d'achat émise aux conditions du mandat  
De signer le compromis ou la promesse unilatérale de vente  
De réitérer en la forme authentique le compromis ou la promesse unilatérale de vente déjà intervenu

### **Le sort de la rémunération de l'agent en l'absence de signature de vente, par l'une des parties, du compromis de vente ou l'acte authentique de vente**

Les conditions d'application de l'article 1178 du code Civil  
Les cas de mauvaise foi, de négligence de l'acquéreur et son incidence sur la non réalisation de la condition suspensive

Conséquence :

Commission ou droit à des dommages et intérêts  
Cas de l'intervention déterminante de l'agent sans réalisation effective de l'affaire

Mission et rémunération pour :

Etude d'urbanisme

Assistance à la recherche du financement

Assistance à la recherche de l'assurance

Des risques de remise en cause du compromis

V/ Les modalités de perception des honoraires :

Base de rémunération, pourcentage ou forfait

Les cas de rémunération restreinte : la réduction judiciaire

### **La clause pénale ou indemnisation forfaitaire contractuelle et son application au profit de l'agent**

Les conditions de validité et de la mise en œuvre

La révision judiciaire du montant contractuel

### **Les dommages et intérêts sollicités par l'agent :**

Les conditions légales d'application

Les caractéristiques du préjudice : certain, direct et immédiat

L'évolution jurisprudentielle récente sur la réparation d'une perte de chance suite à la rupture des pourparlers par le mandant (Cour de Cassation du 28.06.2006)

## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

---

*Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.*

*Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, exercices pratiques, ...)*

## DATE

---

**Judi 21 novembre 2024**

## DISPOSITIONS PRATIQUES

---

Effectif maximum : **25 participants**

## POUR ALLER PLUS LOIN

---

Nous consulter