



Du mandat au compromis, bases pratiques du droit

Objectif : Acquérir les connaissances juridiques et pratiques des différents contrats

Durée : 1 jour

Public: Agents immobiliers et collaborateurs

1 – Les différentes clauses du mandat et leurs incidences juridiques

a - Les mandats de vente avec et sans démarchage à domicile

b - Les mandats de recherche avec et sans démarchage à domicile

c - Le bon de visite

2 – Les pré-contrats, quels engagements pour les parties ?

a - La lettre d'intention d'achat

b - La promesse de vente

c - Le compromis de vente

3 – La loi S.R.U. et ses conséquences pratiques

a - Le délai de rétractation et le délai de réflexion

b - La loi Carrez

c - Les diagnostics techniques (Amiante, Plomb, Termites...)

4 - Le plan de financement

la solvabilité de l'acquéreur

Les bonnes questions à poser pour gagner du temps

5 – Du mandat à la réalisation définitive : les étapes de la vente