

LE MANDAT DE VENTE

OBJECTIFS

Maîtriser les connaissances de base indispensables à une première expérience en transaction immobilière

Etre à même d'analyser son marché.

S'approprier les techniques commerciales de base.

PROGRAMME

- **La découverte du bien**
 - Analyse des différents documents obligatoires
 - Les obligations techniques et juridiques
 - Les régimes matrimoniaux
 - **L'estimation**
 - Les outils et méthodes d'évaluation
 - **La rédaction du mandat**
 - Présentation des différents mandats
 - Les différents engagements des parties
 - L'analyse de la situation juridique des parties
 - L'analyse des documents juridiques obligatoires
 - **Les obligations liées à l'enregistrement**
-