Le mandat de mise en vente

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25189769F — Mise à jour : 28 novembre 2025

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Campus de Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

Connaître et maîtriser un document essentiel : le mandat de mise en vente.

Programme

Le mandat est le résultat positif d'une prospection efficace et réussie. « Rentrer des mandats » reste et restera le credo de l'agent immobilier performant et efficace.
Le mandat a un double aspect : il est obligatoire : pas de mandat, pas de négociation.
Il reste un document contractuel modelable : clause d'exclusivité, de semi exclusivité, mandat « premium » etc… Le mandat est-il pour autant protecteur de la rémunération de l'agent immobilier ?
Sur ce point, la jurisprudence de la Cour de cassation fait la différence entre « mandat d'entremise » et « mandat représentatif » !
Les « imprimés » ou les « mandats standards » proposés ont une capacité opérationnelle indéniable, mais quelles sont les limites de leur utilisation ? doivent-ils être personnalisés ?
Mais, et parallèlement, la même Cour sanctionne la mauvaise foi de la personne qui tente d'échapper au mandat (et à la rémunération de l'agent immobilier).
C'est cette évolution qui motive la journée de formation : mandat oui (c'est obligatoire), mais utilisons un mandat efficace et opérationnel.Le pourquoi de la formation.
Rappel du schéma contractuel de la vente ordinaire.
Rappel sur les notions d'ordre public et de bonne foi et leur évolution en matière de vente immobilière et des relations avec l'agent immobilier.
La prise de mandat
La Loi HOGUET
Le mandat est l'acte clôturant la prospection : la règlementation Hoguet, les sanctions
Le mandat est aussi le départ de la phase de négociation : la durée du mandat, l'information sur le mandat due par l'agent immobilier (publicité, affichage etc…)
Le contenu contractuel du mandat
Le mandat de l'agent immobilier, est un mandat !
Les particularités du mandat, l'application du Code civil, La rémunération de l'intermédiaire
Les obligations découlant du mandat : la responsabilité de l'intermédiaire, la responsabilité du mandant (le propriétaire ou l'acquéreur)
Le contenu du mandat : l'analyse des clauses, la portée des clauses,
Les variants
La clause d'exclusivité, avantages et contraintes Les conditions particulières
La gestion du mandat
La rédaction
Attention à l'imprimé complété, la consistance des biens mis en vente, les charges et conditions de la mise en vente
La rémunération de l'agent immobilier :

La contestation de l’entremise et ses conséquences, le détournement du mandat

La responsabilité de l’agent immobilier : d’une manière contractuelle, D’une manière quasi-délictuelle

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

C1501 — Gérance immobilière

C1502 — Gestion locative immobilière

C1503 — Management de projet immobilier

C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2139188S	Présentiel	Lorient	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25189769F