

Le mandat de mise en vente

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

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

Programme

LA PRISE DE MANDAT

La Loi HOGUET

Le mandat est l'acte clôturant la prospection : la réglementation 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

Le suivi

Les visites et le bon de visite, les comptes rendus, la négociation et la présence de l'agent immobilier devenu « incontournable »

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

La stipulation de clauses prévoyant et réprimant le futur contentieux

L'efficacité des dites stipulations : la notion de clause de style

Les dispositions du nouvel article 1104 du Code civil

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne évoluant dans le domaine de l'immobilier.

Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

395 € par stagiaire

Adresse

Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)
- Mini groupe pour favoriser l'individualisation



Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Comprendre le processus contractuel allant de la « prise de mandat » ou mieux, « l'obtention du mandat » au paiement de la rémunération de l'agent immobilier. Connaître parfaitement le mandat de mise en vente et son contenu contractuel. Se projeter vers la vente authentique. Anticiper le contentieux de la rémunération de l'agent immobilier.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours et en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, études de cas, débats, mises en situation et synthèses schématiques

Les sessions



Bruz

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 28/01/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION
BRETAGNE