

# Le caractère obligatoire du mandat

Pas d'entremise sans mandat écrit : ce module rappelle pourquoi et comment sécuriser cette base de votre activité.

## **Durée : 1 heure**

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 19 € TTC (tarif direct) - 20 € TTC (tarif prise en charge)  
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

## **Objectifs pédagogiques**

- Identifier le cadre légal du mandat immobilier
- Distinguer les différents types de mandats
- Réunir les mentions obligatoires devant figurer au mandat
- Appliquer le formalisme du mandat écrit
- Identifier les sanctions encourues en cas de non-respect des règles du mandat
- Rédiger un mandat de vente et un mandat de location conformes
- Déterminer la durée du mandat et les conditions de son renouvellement
- Appliquer les obligations respectives du mandataire et du mandant
- Déterminer les conditions d'exigibilité de la rémunération de l'agent immobilier

## **Public visé**

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

## **Prérequis**

Aucun.

## **Durée**

1 heure

## **Modalité pédagogique**

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

## **Méthodes pédagogiques**

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

## **Modalités d'évaluation**

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

## **Délais d'accès**

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

## **Attestation**

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

## **Conformité réglementaire**

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

## Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, [contact@parcours-immo.fr](mailto:contact@parcours-immo.fr), 07 62 37 91 92.

## Programme de formation

- Partie I : Le cadre légal du mandat immobilier
- Partie II : Les différents types de mandats
- Partie III : Les mentions obligatoires d'un mandat
- Partie IV : Le formalisme du mandat écrit
- Partie V : Les sanctions en cas de non-respect du mandat
- Partie VI : Le mandat de vente et ses spécificités
- Partie VII : Le mandat de location
- Partie VIII : La durée et le renouvellement du mandat
- Partie IX : Les obligations du mandataire
- Partie X : Les obligations du mandant
- Partie XI : Focus sur la rémunération de l'agent immobilier
- Partie XII : L'importance du mandat pour sécuriser la transaction
- Conclusion