

# Les différents types de mandats

Simple, exclusif, semi-exclusif, de recherche : choisir le bon mandat et l'expliquer clairement au client.

## Durée : 2 heures

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 : 29 € TTC (tarif direct) - 40 € TTC (tarif prise en charge)  
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

## Objectifs pédagogiques

- Définir le mandat en immobilier et en identifier les types
- Distinguer mandat simple, exclusif et semi-exclusif et en peser les avantages et les inconvénients
- Identifier les caractéristiques du mandat de gestion locative
- Identifier les caractéristiques du mandat de recherche
- Comparer les mandats de vente et orienter le choix selon la situation du client
- Conduire la négociation d'un mandat avec le mandant
- Appliquer la réglementation relative à la durée des mandats
- Mettre en œuvre la résiliation d'un mandat dans les conditions et procédures requises
- Identifier les évolutions récentes du cadre juridique des mandats

## 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

2 heures

## 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 : Définition d'un mandat en immobilier
- Partie II : Les types de mandats en immobilier
- Partie III : Le mandat simple : définition, avantages et inconvénients
- Partie IV : Le mandat exclusif : définition, avantages et inconvénients
- Partie V : Le mandat semi-exclusif : définition, avantages et inconvénients
- Partie VI : Le mandat de gestion locative : définition, avantages et inconvénients
- Partie VII : Le mandat de recherche : définition, avantages et inconvénients
- Partie VIII : Comparaison entre les différents mandats de vente
- Partie IX : Quand choisir un mandat simple, exclusif ou semi-exclusif ?
- Partie X : Comment bien négocier un mandat avec une agence ?
- Partie XI : Durée des mandats : réglementation et recommandations
- Partie XII : Résiliation d'un mandat : conditions et procédures
- Partie XIII : Cas pratiques : choisir le bon mandat pour une vente
- Partie XIV : Les évolutions récentes du cadre juridique des mandats
- Conclusion