

Immobilier- Lecture juridique des documents métier- partie 1

NOUVEAUTÉ

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Cette formation vous permettra de maîtriser le contenu et le vocabulaire des documents juridiques essentiels à votre métier. Vous serez en mesure d'en comprendre les termes et d'en évaluer la portée afin de conseiller efficacement vos clients, qu'ils soient vendeurs ou acquéreurs.

Programme

Introduction : quelques notions de base

Notions sur "le contrat"

Terminologie juridique : nullité, validité, caducité, clause abusive...

Distinction entre negotium et instrumentum

Toute signature engage : implications légales

Le mandat de mise en vente

Validité des documents : critères et vérification

Mandat exclusif versus mandat simple : cycle de vie des mandats

Le bon de visite

Importance juridique et raisons de sa valeur

Rédaction du bon de visite et erreurs à éviter

L'offre d'achat

Différences entre offre d'achat et lettre d'intention

Rédaction et engagements mutuels

Engagement définitif des parties après acceptation de l'offre d'achat ?

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/10/1970 - décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

Durée

1 jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

395 € par stagiaire

Adresse

**Saint Brieuc - CCI
Formation**
16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

Les points forts de la formation

- Opportunité de rencontrer et d'échanger avec d'autres professionnels du secteur immobilier, favorisant les échanges de bonnes pratiques.
- 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)
- Contenu mis à jour régulièrement pour intégrer les dernières évolutions législatives et réglementaires.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Maîtriser le vocabulaire utilisé dans un processus de vente. Utiliser de manière critique les documents « métier » afin de les adapter aux cas particuliers.

► 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



Saint-Brieuc

- Lieu de la formation défini selon la demande et la localisation des participants

Date et mise à jour des informations : 19/01/2026

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



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

fc@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

