

# 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

- 24 février 2026
- 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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



### PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

[fc@cotesdarmor.cci.fr](mailto: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](mailto:formation@cotesdarmor.cci.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



CCI FORMATION  
BRETAGNE