CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM01

Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

1 jour (= 7 heures)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 05/02/2026

420€ Net de taxe

Vendre, c'est bien ! Vendre dans les règles, c'est essentiel ! Sécurisez juridiquement vos transactions, évitez les litiges et renforcez votre crédibilité professionnelle.

Objectifs

- Identifier les principales obligations légales et réglementaires liées à la transaction immobilière
- Maîtriser la chaîne contractuelle : mandat, promesse, compromis, acte authentique
- Garantir la conformité des documents de vente (DPE, diagnostics, information acquéreur)
- Appliquer les délais légaux et obligations d'information du vendeur et de l'acquéreur
- Prévenir les risques de nullité ou de litige par une approche rigoureuse de la conformité

Compétences visées

- Réduction des erreurs juridiques dans les mandats et compromis
- Meilleure anticipation des points de vigilance (clauses, diagnostics, servitudes)
- Sécurisation accrue des ventes et gain de confiance auprès des clients
- Conformité aux exigences de formation continue Loi ALUR.

Public

Agents immobiliers, mandataires, négociateurs, porteurs de cartes T, collaborateurs d'agence immobilière

Prérequis : Aucun pré-requis
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Cadre légal et responsabilités

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM01

Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

Les sources du droit immobilier et les dernières évolutions législatives (Loi ALUR, ELAN, Climat & Résilience).
Les acteurs : agent, mandant, notaire, acquéreur, vendeur.
Responsabilité civile, pénale et professionnelle de l'agent.
Rappel sur la carte professionnelle (T, G, S) et les obligations de formation.

Le mandat de vente

- Conditions de validité : écrit, durée, prix, exclusivité, rémunération
- Mentions obligatoires et clauses interdites
- Droit de rétractation du mandant (loi Hamon)
- Gestion et suivi des mandats en portefeuille

Les avant-contrats : promesse & compromis

- Différences fondamentales entre promesse unilatérale et compromis
- Conditions suspensives, délais, dépôt de garantie
- Clauses à risques : conditions suspensives de prêt, clauses pénales, clause de dédit
- La digitalisation des signatures (valeur juridique des signatures électroniques).

Les obligations d'information & documents annexes

- Dossier de diagnostic technique (DPE, amiante, plomb, électricité, ERP, etc.)
- Mentions obligatoires pour les biens en copropriété
- Nouvelles obligations liées à la performance énergétique
- Cas pratiques : constitution d'un dossier complet et conforme.

Dates & lieux

09 avril 2026
Le Mans
€ 420.00

Nous consulter pour les dates
Angers
€ 420.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM01

Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

- 420.00
- Nous consulter pour les dates
- La Roche sur Yon
- 420.00
- 23 septembre 2026
- Le Mans
- 420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :

Études de cas réels (compromis, diagnostics, servitudes)
Exercices pratiques : analyse de clauses juridiques et rédaction simplifiée

Étude de cas finale : identifier les irrégularités d'un compromis fictif.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages Centres de formation la présentation détaillée de nos infrastructures et équipements. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est

Immobilier

Réf : 303IM01

Les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.