l'as de Caro
L'accompagnement à la carte

06 70 94 75 56 · contact@asdecaro-coaching.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

PROGRAMME DE FORMATION · RÉGLEMENTAIRE ALUR · F-PR-016

Maîtriser le cadre juridique et sécuriser son activité immobilière

Loi Hoguet, mandats, avant-contrats, dossier de vente : sécuriser chaque étape de la transaction

16 h	Présentiel	2 à 12	670 € HT
2 jours de formation	inter ou intra-entreprise	participants	par stagiaire, net de TVA

ALUR

16 h de formation continue pour le renouvellement de votre carte professionnelle

Loi ALUR : 42 h sur 3 ans, dont 2 h de déontologie et 2 h de non-discrimination. Attestation nominative détaillée remise en fin de formation.

2 h déontologie

2 h non-discrimination

POUR QUI

Public et prérequis

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers
- Dirigeants d'agence
- Agents commerciaux en immobilier
- Négociateurs

PRÉREQUIS

Exercer ou se destiner à exercer une activité relevant de la loi Hoguet

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Identifier les conditions d'exercice imposées par la loi Hoguet
2. Distinguer les cartes professionnelles T, G et S et leur périmètre
3. Vérifier la tenue du registre des mandats et la garantie financière de l'agence
4. Contrôler la conformité de la publicité et de l'affichage obligatoire
5. Identifier les situations engageant la responsabilité civile ou pénale du professionnel
6. Appliquer le devoir de conseil et les obligations d'information pour prévenir les litiges
7. Rédiger un mandat conforme et opposable
8. Vérifier les mentions obligatoires, la durée et les modalités de résiliation d'un mandat
9. Repérer les clauses abusives et les causes de nullité d'un mandat
10. Distinguer promesse unilatérale et compromis de vente
11. Sécuriser les conditions suspensives, le délai SRU et l'indemnité d'immobilisation

12. Analyser un litige vendeur / acquéreur et proposer une conduite à tenir

13. Vérifier les contraintes d'urbanisme d'un bien : PLU, servitudes, droit de préemption

14. Contrôler la présence des diagnostics obligatoires dans le dossier

15. Repérer les enjeux de fiscalité des plus-values et des structures SCI / LMNP pour orienter le client

16. Identifier la responsabilité liée aux informations fournies au client

17. Auditer un dossier vendeur complet

18. Formaliser un plan d'action de mise en conformité de sa pratique

19. Évaluer une situation professionnelle ambiguë au regard des règles du code de déontologie et justifier une décision argumentée.

20. Concevoir une procédure de sélection locative objectivée, traçable et opposable en cas de contrôle, conforme aux critères légaux de non-discrimination.

VOTRE PARCOURS

Contenu de la formation

Exercer dans le cadre de la loi Hoguet et maîtriser ses responsabilités

4 h

Loi Hoguet : conditions d'exercice ; carte professionnelle T / G / S ; registre des mandats ; garantie financière

Publicité : affichage obligatoire

Responsabilités : responsabilité civile professionnelle ; responsabilité pénale ; jurisprudences marquantes

Devoir de conseil : obligations d'information ; prévention des litiges liés aux manquements d'information et de conseil

Mise en pratique : études de cas réels ; atelier d'audit juridique d'un dossier de transaction

Sécuriser les mandats et les avant-contrats

4 h

Mandats : mandat simple / exclusif ; mentions obligatoires ; durée et résiliation ; honoraires

Risques du mandat : clauses abusives ; clauses sensibles ; nullité des mandats

Avant-contrats : promesse unilatérale ; compromis de vente ; conditions suspensives

Sécurisation de l'avant-contrat : délai SRU ; indemnité d'immobilisation ; vices cachés et responsabilité

Mise en situation : gestion d'un litige vendeur / acquéreur

Contrôler la conformité d'un dossier de vente

4 h

Urbanisme : PLU et servitudes ; droit de préemption

Diagnostics : diagnostics obligatoires ; ERP, DPE, amiante

Fiscalité : fiscalité des plus-values ; SCI / LMNP

Responsabilité : responsabilité liée aux informations fournies

Atelier : audit complet d'un dossier vendeur

Bilan : quiz global ; étude de cas complète ; audit individuel ; plan d'action personnalisé ; engagement écrit de mise en conformité

Code de déontologie de l'agent immobilier

ALUR · déontologie — 2 h

- Cadre juridique : décret n° 2015-1090, articulation loi Hoguet / loi ALUR, rôle du CNTGI et de sa commission de contrôle, contrôles de la DGCCRF
- Les règles du code : éthique professionnelle, respect des lois, compétence, organisation et gestion de l'entreprise, transparence, confidentialité, défense des intérêts en présence, conflit d'intérêts, confraternité, règlement des litiges
- Simulation décisionnelle « La zone grise » : mandat concurrent, information défavorable au bien, gratification du vendeur, avis en ligne, vente off-market
- Responsabilité civile et pénale, devoir de conseil ; quiz formatif

Non-discrimination dans l'accès au logement

ALUR · non-discrimination — 2 h

- Cadre légal : les critères de discrimination prohibés par l'article 225-1 du code pénal, loi n° 2017-86, aménagement de la charge de la preuve, sanctions encourues
- Mise en situation « testing » : reconstitution d'un contrôle sur dossiers locatifs
- Discrimination indirecte : critères apparemment neutres, instruction discriminatoire du bailleur, techniques de refus préservant la relation commerciale
- Grille de sélection objective, traçabilité des refus, rédaction d'annonces conformes ; quiz formatif

COMMENT NOUS TRAVAILLONS

Méthodes, suivi et évaluation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports structurés et actualisés

Études de cas réels et mises en situation issues de la pratique immobilière

Analyse de jurisprudence

Quiz interactifs

Supports de cours remis à chaque stagiaire

Outils concrets immédiatement applicables

Salle équipée : vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet

Jeux de rôle

Atelier d'audit juridique sur dossiers de transaction

SUIVI ET ÉVALUATION

Positionnement en amont

Évaluations intermédiaires (quiz et exercices d'application)

QCM de fin de module

Étude de cas finale

Évaluation à chaud et à froid

Feuilles d'émargement et attestation d'assiduité

Attestation de fin de formation

Audit individuel et plan d'action personnalisé

À SAVOIR

Informations pratiques

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

CL

Caroline Ludwig, dirigeante et formatrice, forme les professionnels de l'immobilier depuis 2019. Elle est référente pédagogique et référente handicap de l'organisme.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation : objectifs, contenu, durée et résultats de l'évaluation des acquis (art. L.6353-1 du Code du travail)

Attestation d'assiduité pour le financeur

DÉLAIS D'ACCÈS ET TARIF

Inscription jusqu'à 15 jours avant le début de la session, délai nécessaire au dépôt d'une demande de prise en charge AGEFICE. En intra-entreprise, dates fixées avec le client.

Tarif : 670 € HT par stagiaire, exonéré de TVA (art. 261-4-4°a du CGI). Prise en charge possible : AGEFICE, OPCO, FIFPL selon votre statut.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins sont recueillis dans le questionnaire de positionnement et l'accessibilité du lieu est vérifiée avant chaque session. Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr. Si l'adaptation n'est pas possible, le stagiaire est orienté vers un partenaire spécialisé.

Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr.

QUALITÉ

Nos résultats

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

9,7 / 10	9,0 / 10	0 %	134	1 259
Satisfaction à chaud 2025	Satisfaction à froid 2025	Taux d'abandon 2025	Stagiaires formés en 2025	Participations depuis 2019

Moyennes des questionnaires stagiaires (notes sur 10) ; abandon = stagiaires ayant abandonné / stagiaires inscrits. Détail sur asdecaro-coaching.fr/resultats