

Immobilier

# LE CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE D'EXERCICE DE LA PROFESSION D'AGENT IMMOBILIER



## En résumé

De la Loi Hoguet historique à tous ces nombreux ajouts légaux et réglementaires, les mesures obligatoires et d'encadrement de la profession d'agent immobilier sont pléthoriques et souvent trop peu connues ou respectées dans l'exercice quotidien du métier.

Les différents textes régissant l'activité seront déclinés suivant les sujets majeurs relevant de l'agent immobilier (de son statut-même au mandat en passant par toutes ses obligations sanctionnées par des peines parfois lourdes) à Loi ENL, Loi Alur, Loi Elan, Loi Tracfin, Loi Hamon.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation à la prise de mandat et à la mise en publicité en conformité avec la loi.](#)
- [Formation sur les impacts de la loi Climat sur l'immobilier.](#)
- [Formation servitudes, mitoyenneté et voisinage.](#)



## Objectifs

À l'issue de ce module, vous serez en capacité de :

- Appréhender le plus exhaustivement possible, le cadre des règles et enjeux légaux dans l'exercice de la profession
- Retenir les principaux réflexes pratiques en perspective des obligations et sanctions
- Intégrer les nouvelles dispositions issues de la jurisprudence



## Programme

Introduction : rappel sur les définitions officielles de la profession, incluant les notions essentielles distinguant agent immobilier et négociateur immobilier

**La Loi Hoguet enrichie**

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 4 à 8 stagiaires

### Tarif

300 € NET

### Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

### Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

NA

- Rappel de la Loi « socle » de 1970
- Le pack de lois et règlements principaux qui l'ont enrichie

#### **L'exercice de la profession d'agent immobilier**

- La carte professionnelle (conditions, mentions, formalités)
- Les obligations principales de l'agent immobilier dans l'exercice du métier (mandats, affichages, information précontractuelle, barème d'honoraires)
- La vigilance (Tracfin)
- La rémunération
- Les interdictions absolues liées au statut d'agent commercial immobilier
- Les responsabilités (civile, pénale)

#### **Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière (CNTGI)**

- Création et rôle
- Commission de contrôle
- Code de déontologie

#### **La déontologie et la non-discrimination à l'accès au logement**

- Rappels des obligations légales et risques

#### **Jurisprudence récente**



## **Méthodes pédagogiques**

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

## **Moyens techniques**

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

## **Suivi d'action**

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



## **Intervenants**

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## **Évaluation**

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.