

## Formation Immobilier n° 6

Les conditions d'exercice de l'agent  
immobilier (dont déontologie)

DURÉE : 7 HEURES

---



## **PROGRAMME DE FORMATION**

Programme de formation prévu par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Intitulé de la formation : Formation loi Alur

Thématique : Les conditions d'exercice de l'agent immobilier

Compétences :

L'acquisition de compétences visées par la formation loi Alur dans sa thématique « Les conditions d'exercice de l'agent immobilier » se décompose en 5 parties constituées chacune de plusieurs sous-parties que nous verrons plus en détail ci-dessous.

La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

La formation vise l'acquisition de connaissances nécessaires liées à l'exercice de la profession d'acteur immobilier ainsi que les différents marchés dans le domaine de l'immobilier.

Public visé :

Toute personne exerçant en tant que professionnel de l'immobilier. Il n'y a pas de condition de diplôme ou de niveau d'étude. La formation s'adresse uniquement à des personnes en cours d'activité.

Prérequis :

Les modalités d'accès à cette formation n'exigent aucune connaissance spécifique.

La formation étant en e-learning, les stagiaires ont besoin d'un ordinateur / tablette et d'une connexion internet.

Durée de la formation : Il est prévu une durée de 7 heures pour cette thématique.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Les moyens pédagogiques de déploiement de la formation se feront sur un enseignement en e-learning.

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à [contact@orica.fr](mailto:contact@orica.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'une évaluation sommative et terminale, le contrôle des acquis portera sur un questionnaire, de 10 questions, à choix multiple (QCM). Cette évaluation impose une obligation de 70% de bonnes réponses afin de valider la formation.

Taux de réussite à la formation : Le taux de réussite à cette formation est de 100%.

# Programme

## 1ÈRE PARTIE : LA LOI HOGUET ET SON CHAMP D'APPLICATION

### **1. La loi Hoguet et les modifications apportées par la loi Alur**

- a) Les grandes lignes de la loi Hoguet
- b) Les modifications apportées par la loi Alur

### **2. Le champ d'application de la loi**

- a) Les personnes soumises à la loi Hoguet
- b) Les personnes exclues de la loi Hoguet
- c) Les opérations soumises à la réglementation

### **3. Les instances professionnelles et disciplinaires**

- a) Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière
- b) La Commission de Contrôle des Activités de Transaction et de Gestion Immobilières
- c) La procédure disciplinaire

## **2ÈME PARTIE : LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION**

### **1. Les statuts de l'immobilier**

- a) L'agent immobilier indépendant
- b) L'agent commercial ou mandataire
- c) Le négociateur immobilier

### **2. L'obtention de la carte professionnelle**

- a) Les activités soumises à la carte professionnelle
- b) Les conditions d'obtention
- c) Les formalités
- d) Les sanctions

### **3. Les démarches et formalités d'installation**

### **4. L'habilitation des collaborateurs**



## **3ÈME PARTIE : LES CONDITIONS D'EXERCICE DE LA PROFESSION**

**1.L'obligation de formation**

**2.L'obligation d'information**

**3.L'obligation de confidentialité**

**4.L'obligation de détenir un mandat**

**5.Le devoir de conseil**

**6.Les obligations relatives à la lutte  
contre le blanchiment et le  
financement du terrorisme**

**7.Les obligations relatives à la  
protection des données personnelles**

## 4ÈME PARTIE : LE MANDAT

### 1. Les différents types de mandats

- a) Le mandat de vente
- b) Le mandat de recherche
- c) Le mandat de location
- d) Le mandat de gestion locative

### 2. Le formalisme du mandat

- a) Les conditions applicables à tout contrat
- b) Les mentions obligatoires du mandat

### 3. Le registre des mandats

### 4. Cas particulier des contrats conclus hors établissement

- a) La notion de démarchage ou vente hors établissement
- b) Les obligations à respecter en cas de vente hors établissement

## **5ÈME PARTIE : LE CODE DE DÉONTOLOGIE**

**Article 1er : Champ d'application**

**Article 2 : Ethique professionnelle**

**Article 3 : Respect des lois et règlements**

**Article 4 : Compétence**

**Article 5 : Organisation et gestion de l'entreprise**

**Article 6 : Transparence**

**Article 7 : Confidentialité**

**Article 8 : Défense des intérêts en présence**

**Article 9 : Conflit d'intérêts**

**Article 10 : Confraternité**

**Article 11 : Règlements et litiges**

**Article 12 : Discipline**