



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **SAVOIR SE PROTÉGER : MAITRISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE LA VENTE IMMOBILIERE EN 2026**

<b>PRÉ-REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ 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.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance.</b></li> </ul>
<b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b>	<b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<p>A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De se repérer dans le droit immobilier</li> <li>- De s'assurer de la bonne rédaction des documents réglementaires</li> <li>- De réaliser un suivi de dossier efficace</li> <li>- De mettre à l'abri leur responsabilité professionnelle.</li> </ul>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE</b>	<p>I. <b>SALLE</b> en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. <b>A DISTANCE</b> en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION</b>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE LOI ALUR VALIDÉE : 16 heures</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : précisés dans la convention</p>
<b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<b>INTERVENANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert formatrice spécialisée : + de 20 ans d'expérience présentation de son profil en 3<sup>ème</sup> page)</li> </ul>
<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)</li> </ul>

<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient les formations sur les remises à niveau des pratiques commerciales immobilières, calculé à partir de 301 avis entre le 03/10/2017 et le 31/12/2025.</li> </ul>
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

### \*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

### Première partie : Se repérer dans le droit immobilier

- Le droit de propriété : immeuble, démembrement du droit de propriété, titre de propriété
- Les parties à l'acte : vendeur, acquéreur et des intervenants
- Le bien immobilier objet de la vente : désignation (Villa/ copro /lotissement), domaine public, domaine privé, servitudes
- Le panorama des mesures issues de la loi Alur et de la protection du consommateur impactant la vente immobilière;

### Deuxième partie : Les points de vigilance et bonnes pratiques de la vente immobilière

- Les avant-contrats
- Délai de rétractation : la Loi SRU
- Les conditions suspensives et les conditions résolutoires
- Les droits de préemption : définition, purges des droits de préemption
- Les Honoraires
- Prix et conditions financières
- Zoom sur la responsabilité du professionnel.

### Troisième partie : Actualité juridique avec ateliers et mises en situation.

### APRES CHAQUE JOUR

- \*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES
- \*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION
- \*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques et vidéos afin de pérenniser les acquis.

## PRÉSENTATION FORMATRICE **CAROLINE**

[Voir toute l'Equipe formateurs](#) →



Mes études juridiques couronnées par l'obtention d'un Diplôme d'aptitude aux fonctions de Notaire m'ont permis d'acquérir de solides compétences en droit immobilier.

Mes 20 ans d'expérience dans le Notariat et mon expérience terrain en tant qu'agent immobilier me permettent de rester bien ancrée et en contact avec les besoins de mes clients.

Rigoureuse et synthétique, je souhaite rendre lisible et accessible la matière juridique de plus en plus technique et complexe. J'aime transmettre mon expérience en donnant de la confiance et de l'autonomie.