



Droit privé immobilier

Fiche programme – v.10 – 5/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire
- Objectifs :** - lister et connaître les règles légales et réglementaires afférentes aux actions et responsabilités de l'agent immobilier dans l'exercice de ses fonctions
- connaître les avant-contrats et mémoriser les différentes étapes de la vente immobilière au travers du déroulé des étapes phare contenues dans une promesse de vente
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier
- Durée :** - 14.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 1 400 € HT par personne / 1 000 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec études de cas jurisprudentiels comme reflets de la pratique
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Nota bene :** - cette formation inclut les 2.00 heures de déontologie et les 2.00 heures de non-discrimination obligatoires sur les 42.00 heures de la loi Alur
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

JOUR 1

INTRODUCTION : définitions des titres métiers

PARTIE 1 : La Loi Hoguet enrichie

- Rappel de la Loi « socle » et visa du pack de lois principales

PARTIE 2 : L'exercice de la profession d'agent immobilier

- La carte professionnelle, les obligations principales dans l'exercice du métier (mandats, affichages, DIP, vigilance, Tracfin)

PARTIE 3 : Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion immobilière (CNTGI)

- Création, rôle et code de déontologie

PARTIE 4 : La déontologie

- Définition, attentes et cibles

PARTIE 5 : La non-discrimination à l'accès au logement

- Genèse, règles en vigueur
- Le défenseur des droits

JOUR 2

INTRODUCTION : définition et distinction des avant-contrats

PARTIE 1 : l'identification des parties à l'acte

- Identification, capacité des parties, représentation et régimes matrimoniaux

PARTIE 2 : l'identification du bien

- Identification matérielle, servitudes

PARTIE 3 : les conditions suspensives

- Les droits de préemption, le financement, les éventuelles autorisations d'urbanisme

PARTIE 4 : les vices, les obligations du professionnel et les garanties

- Les différents vices, la dommages-ouvrage

PARTIE 5 : la distinction des différents diagnostics obligatoires

- Tour d'horizon des diagnostics obligatoires en 2026

PARTIE 6 : la spécificité de la vente d'un lot de copropriété

- Parties privatives et communes, état descriptif de division, fonds de travaux, DTG

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 45