

## Loi ALUR

# La crise politique et les dernières décisions de justice concernant l'immobilier

**Modalités pédagogiques :**

- IMCS Passage de l'Elysée 03200 Vichy
- Accessibilité PMR – ascenseur

**Mode pédagogique :** Présentiel**Date :** à définir

9h – 12h30 / 13h30 – 17h00

**Durée :** 14h – 2 jours

**Tarif :** 780 € TTC par participant (Le repas du midi n'est pas compris dans la prestation). **Exonérée de TVA conformément à l'article 261.4.4 a du C.G.I.** Soit un total HT de : 720 €

**Domaine :** immobilier**Public visé de la formation :**

- les agents immobiliers,
- les gestionnaires
- les syndics
- lorsqu'il s'agit d'une personne morale : le ou les représentants légaux et statutaires
- les directeurs d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- les collaborateurs, salariés ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, qui s'entremettre ou s'engager pour lui

**Prérequis à la formation :**

Les titulaires d'une carte professionnelle, quelle que soit la mention (transaction sur immeubles et fonds de commerce, gestion immobilière, syndic, marchand de listes ou prestations de services).

**Objectifs opérationnels de la formation :**

Cette formation est obligatoire pour mettre à jour les connaissances des participants et obtenir de nouvelles compétences indispensables au renouvellement de la carte professionnelle :

- Maîtrise des règles TRACFIN
- Maîtrise des risques

**Objectifs pédagogiques de la formation :**

- Code d'éthique et de déontologie
- Les missions d'un agent immobilier : devoir de conseil et d'information
- Les responsabilités de l'agent immobilier
- Devenir un professionnel de l'immobilier

**Contenu du programme de formation :****1ère journée : 7h****- CHAPITRE I : la crise politique et l'immobilier**

Valeur refuge pour beaucoup de Français, ce secteur reflète aussi la confiance des ménages et leur capacité à se projeter.

Alors que le marché montrait une reprise fragile en 2025, la crise politique vient bousculer cet équilibre.

Quels en sont les effets concrets ?

Les fondamentaux essentiels à une bonne pratique de la négociation immobilière sur trois axes différents :

- Déontologie et éthique
- Discrimination dans l'immobilier
- LCB-LT

**2ème journée : 7h****- CHAPITRE II : les dernières décisions de justice concernant les agents immobiliers**

La Cour de cassation en aide aux agents immobiliers

Les limites du devoir de conseil

Le devoir d'information

Amiante et responsabilité

Trouble du voisinage

Manquement dans la gestion locative

Risque d'un acquéreur de contourner un agent immobilier

Perte des honoraires pour nullité de la clause pénale

Sanction pour surévaluer un bien

**Modalités pédagogiques :**

Formation en présentiel,

Nombre de stagiaires minimum par session : 5

Nombre de stagiaires maximum par session : 18

La pédagogie sera active et participative : mises en situation concrètes au plus proche de la situation.

Travaux sur des cas pratiques en vue de valider les points abordés, quiz

Textes de loi, documentations immobilières

Synthèse de cours

**Formateur :**

Les cours sont dispensés par un professionnel issu du secteur. M GALLI Jean-Charles est expert judiciaire en immobilier à la Cour d'appel de Riom

**Suivi et évaluation :**

Tour de table pour évaluer les connaissances – quiz- étude de cas pratiques

**Validation :**

A l'issue de la formation, les participants se voient remettre une attestation de participation répondant à l'obligation du décret n° 2016 – 173 du 18 Février 2016.

**Condition d'annulation :**

Nous nous réservons le droit d'annuler, de reprogrammer la formation professionnelle ou d'annuler le tarif de groupe dans le cadre où le nombre minimum de stagiaires ne seraient pas présents ou une indisponibilité du formateur (maladie ou autre).

De plus, toute résiliation d'inscription doit se faire dans un délai de 7 jours avant le début de la formation.

**Modalités d'inscription :**

Auprès de Mme DELETANG Sandrine

Par téléphone au 04 70 99 83 97

Par mail [s.deletang@imcs-formation.fr](mailto:s.deletang@imcs-formation.fr)

**Délai d'accès :** 1 mois avant la date de la formation

**Modalité de prise en charge :**

Elle est à effectuer auprès de votre OPCO, dans votre espace entreprise et ce, maximum 7 jours avant le début de la formation. Pour ceux dépendant d'**AGEFICE**, celle-ci est effectuée par nos soins après réception de tous les documents inhérents à cette formation.