



PARCOURS  
immo

# GUIDE DES FORMATIONS

04 72 15 08 33

[contact@parcours-immo.fr](mailto:contact@parcours-immo.fr)

[www.parcours-immo.fr](http://www.parcours-immo.fr)

## SOMMAIRE

I.	La formation Parcours Immo .....	3
II.	Professions immobilières et Déontologie .....	8
III.	Exercice des professions immobilières et Obligations du négociateur .....	9
IV.	Le contrat de construction de maison individuelle .....	10
V.	Héritage, succession et donation.....	11
VII.	La non-discrimination au logement .....	12
VIII.	Vente en état futur d'achèvement .....	13
IX.	La fiscalité des revenus fonciers.....	15
X.	Contrat de construction de maison individuelle + fiscalités des revenus fonciers + déontologie + non-discrimination au logement .....	17
XIII.	Exercices des professions immobilières + héritage, succession et donation + déontologie et non-discrimination au logement.....	20

## I. La formation Parcours Immo

### INTITULE DE LA FORMATION :

Mise à jour et perfectionnement des connaissances dans le domaine de l'immobilier.  
Formation annuelle obligatoire continue des professionnels de l'immobilier dans le cadre de la Loi ALUR

Formation obligatoire continue annuelle conforme aux décrets n° 2016-173 du 18/02/2016 et n°2020-1259 du 14/10/2020 et à l'article 24 de la Loi pour l'Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové du 24 mars 2014 (Loi ALUR).

#### • Formation continue obligatoire et sans examen final

L'action de formation entre dans la catégorie des actions prévues par l'article L. 6313-1 du Code du travail, au titre des actions :

- D'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ;
- Relatives à l'économie et à la gestion de l'entreprise ;
- Permettant aux travailleurs de faire valider les acquis de leurs compétences.

Elle a pour objectifs : la formation professionnelle telle que définie par les dispositions légales, réglementaires et administratives prévues pour le métier considéré et, notamment, permettre au stagiaire d'acquérir préalablement à l'exercice de l'activité en assurance (formation initiale) des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative, définies dans un programme de formation approuvé par arrêté du ministre de l'économie.

A l'issue de la formation, l'attestation correspondante est délivrée au stagiaire.

### DUREE DE LA FORMATION :

Conformément à la Loi, sa durée est fixée à : l'obligation réglementaire de formation est de 14 heures par an ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice (dont 2 heures obligatoires sur la Déontologie et 2 heures obligatoires sur la discrimination d'accès au logement toutes les trois années consécutives).

### OBJECTIF DE LA FORMATION :

Suivre le programme réglementaire des matières prévues, conduisant à l'attestation de formation. Celle-ci permet au stagiaire de justifier de son obligation de formation annuelle continue visant l'actualisation et la mise à jour de ses compétences et de ses connaissances et permettant le renouvellement de la carte professionnelle ou de la délégation de la carte.

## STAGIAIRES CONCERNES :

Professionnels de l'immobilier concernés sont :

- Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal),
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau,
- Les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.

## PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP :

### Accompagnement personnalisé du handicap

Sur demande du stagiaire en situation de handicap, un Référent Handicap peut lui être dédié pour l'accompagner tout au long de sa formation. Cet interlocuteur privilégié permet de faciliter la coordination des différents acteurs ainsi que la réussite de la formation du stagiaire.

### Modalités et aménagements de la formation

Le stagiaire est reçu par le Responsable de formation afin de valider son projet formation, les compétences acquises et à acquérir.

### Financement et indemnisation

Si vous êtes reconnu travailleur handicapé (RQTH), des systèmes de financement sont mobilisables pour effectuer votre formation Parcours Immo, en fonction de votre situation professionnelle (demandeur d'emploi ou salarié).

Conformément à la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel, le Compte personnel de formation (CPF) est majoré pour les personnes en situation de handicap. Pour l'ensemble des salariés, le montant des droits est de 500 € par an (plafonné à 8 000 €) au lieu de 500 € par an (plafonné à 5 000 €).

L'AGEFIPH, Pôle Emploi, ainsi que d'autres financeurs peuvent participer à la prise en charge du coût d'une formation, pour permettre à un demandeur d'emploi en situation de handicap d'acquérir les compétences nécessaires à un emploi durable.

Pour bénéficier de ces aides, le candidat doit contacter son conseiller Cap emploi, Pôle emploi ou Mission Locale. Il sera alors orienté vers les dispositifs de financement possibles et adaptés à son projet et disposera d'un délai de deux mois minimums avant la date de la formation.

Le Référent Handicap Parcours Immo est là pour vous accompagner dans la mise en place de votre projet et dans la demande de prise en charge auprès des organismes de financement.

Dispositifs pouvant financer votre formation : Compte personnel de formation (CPF) et CPF de transition professionnelle.

### PREREQUIS NECESSAIRE A LA FORMATION :

Le stagiaire doit

- Savoir lire et parler le français (niveau A2 requis)
- Être détenteur de la carte professionnelle « Transaction » ou d'une délégation par un tiers
- Maîtriser les dispositifs informatiques (ordinateur portable ou fixe)

### MODALITE D'ACCES A LA FORMATION :

Les informations concernant la formation sont indiquées au préalable sur notre site internet <https://parcours-immo.fr>, directement sur la formation choisie ou bien dans le document « Guide de formation ».

### ORGANISATION DE L'ACTION DE FORMATION :

La formation est disponible en libre accès sur le compte du stagiaire, en e-learning.

Le stagiaire sélectionne la formation de son choix et procède au paiement en ligne après création de son compte Parcours Immo, par carte bancaire, virement, ou solde CPF.

Dès réception du paiement (cf. « Délai de rétractation et modalités de règlement »), le stagiaire reçoit la facture sur le site <https://parcours-immo.fr>, rubrique « Mes formations », confirmant alors son inscription définitive à la formation.

La formation réglée, le stagiaire peut y accéder dans son espace personnel, et la débiter.

Une fois la formation arrivée à son terme, le stagiaire se doit de répondre au(x) questionnaire(s) indiqué(s) par le centre de formation afin de pouvoir recevoir son attestation.

## RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Plusieurs méthodes sont mobilisées tout au long de la session de formation, afin de favoriser l'apprentissage et la mise en application des compétences et savoirs travaillés pour l'ensemble des stagiaires :

- Tuteur de formation : Khaled TAHRAOUI / [k.tahraoui@parcours-immo.fr](mailto:k.tahraoui@parcours-immo.fr) / 07 62 37 91 92
- Projection de la présentation pdf de la formation
- Mise en situation (cas pratique, jeux de rôles, ateliers)
- Accessibilité de la formation aux personnes handicapées : organisation d'une session de formation dans un lieu aux normes PMR par trimestre. (Réfèrent handicap : Jean-Marie VEZZANI / [jm.vezzani@parcours-immo.fr](mailto:jm.vezzani@parcours-immo.fr) / 06 22 45 72 33)

## EXAMEN FINAL :

Il s'agit de formation continue, il n'y a pas d'examen final. Néanmoins le stagiaire peut être soumis à un QCM d'évaluation des compétences finales. Cela lui permet d'évaluer ses connaissances au terme de la formation.

## DOCUMENTS REMIS A L'ISSUE DE LA FORMATION :

Au terme de cette formation Parcours Immo délivrera, [l'attestation réglementaire permettant le renouvellement de la carte professionnelle](#) au stagiaire via son espace Parcours Immo.

## MESURE DE LA QUALITE DE L'ACTION DE FORMATION :

La formation s'organise selon les critères de qualité suivants :

- identification précise des objectifs de formation : la convention précise les objectifs de la formation.

- Réaliser la formation annuelle continue obligatoire dite « Loi ALUR » envisagée ;
- Adaptation au public formé (stagiaires) : les formations sont prévues pour des publics envisageant de pratiquer les activités professionnelles correspondantes. Les Modules de cours, la documentation pédagogique complémentaire, ainsi que l'accompagnement individuel personnalisé, en présentiel ou à distance, permet d'adapter la formation à chaque profil de stagiaire.
- Adaptation du dispositif d'accueil aux stagiaires : l'accueil est principalement réalisé par internet, par téléphone ou par vidéo conférence, selon les préférences de chaque stagiaire.
- Adaptation du dispositif de suivi pédagogique aux stagiaires : l'accompagnement personnalisé permet le suivi pédagogique individuel de chaque stagiaire.
- Adaptation du dispositif d'évaluation aux stagiaires : l'évaluation de la formation est réalisée

- soit au moyen du test final de compétences, prévu par la Réglementation,

- soit au moyen d'un QCM de contrôle final des connaissances.

- Adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement à l'offre de formation : les moyens déployés mobilisent les expertises nécessaires dans les domaines du droit, de la banque, de l'assurance, de la finance et de l'immobilier.
- Qualification professionnelle des formateurs : les formateurs disposent d'une formation juridique initiale, ainsi que d'une expérience individuelle dans les domaines soit de la banque, soit de l'assurance, soit de la finance ou de l'immobilier.
- Formation continue des formateurs : les formateurs entretiennent leurs expertises au moyen d'une formation continue d'un volume minimal de huit heures chaque année.
- Conditions d'information du public sur l'offre de formation : le site internet <https://parcours-immo.fr> constitue le principal outil d'information du public sur l'offre de formation.
- Conditions d'information du public sur les résultats obtenus : certificat de fin de formation délivré par e-mail au stagiaire
- Prise en compte des appréciations rendues par les stagiaires : les appréciations finales émises par les stagiaires sont utilisées lors de la révision des contenus et des parcours de formation

## II. Professions immobilières et Déontologie

### PLAN DE FORMATION

Article 1er : Champ d'application  
Article 2 : Éthique 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 : Règlement des litiges  
Article 12 : Discipline  
Organe de contrôle

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :

- Maîtrise et connaissance du code de déontologie des professions immobilières
- Application des règles régissant les professions immobilières



### III. Exercice des professions immobilières et Obligations du négociateur

#### PLAN DE FORMATION

Agent immobilier : son rôle, son statut, ses obligations

Statut juridique  
Garantie financière  
Assurance de responsabilité civile professionnelle  
Affichages  
Annonces  
    a. Annonces de vente  
    b. Annonces de location

Démarchage à domicile  
Mandat  
Contenu du mandat  
La résiliation du mandat  
La commission de l'agent immobilier  
Missions de l'agent immobilier  
Le bon de visite  
Commission d'agence  
Honoraires pour les locations  
Obligation de conseil  
L'acte de transaction  
Frais d'agence immobilière : calcul et paiement (transaction)  
Calcul  
Frais d'agence et location : règles de calcul et de paiement  
Plafonds des honoraires  
Formation continue obligatoire  
La carte professionnelle  
Dans quels cas est-elle obligatoire ?  
Attestation d'habilitation  
Conditions d'obtention de la carte  
Durée de validité et renouvellement  
Modification  
Déclaration préalable d'activité

Annexes

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :

- Maîtrise et connaissance et respect des obligations du négociateur immobilier
- Appréhension des évolutions juridiques, des nouvelles réglementations, jurisprudences

## IV. Le contrat de construction de maison individuelle

### PLAN DE FORMATION

- I. Définition
- II. Ce que prévoit la loi
- III. Qui sont les signataires d'un CCMI ?
- IV. Comment est rédigé un CCMI ?
- V. Quelles sont les conditions pour passer à la signature du CCMI ?
- VI. Quelles sont les obligations contractuelles des signataires d'un CCMI ?
- VII. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI avant le chantier ?
- VIII. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI pendant le chantier ?
- IX. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI à la fin du chantier ?
- X. Quelles sont les garanties prévues par le CCMI ?
- XI. Détails du contrat CCMI avec fourniture de plan
- XII. Le contrat CCMI sans fourniture de plan

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :

- Maîtrise et connaissance des étapes d'un dossier de contrat de construction
- Savoir remplir un contrat de construction de maison individuelle
- Comprendre et connaître les mécanismes et l'environnement juridique du droit de la construction

## V. Héritage, succession et donation

### PLAN DE FORMATION

- I. Héritage : ordre et droits des héritiers
  - a. Règles en matière d'héritage : défunt ayant eu des enfants
  - b. Défunt marié
  - c. Défunt non marié
  - d. Règles en matière d'héritage : défunt n'ayant pas eu d'enfants
  - e. Défunt marié
  - f. Défunt non marié
  
- II. Règlement d'une succession
  - a. Acceptation ou renonciation à la succession (option successorale)
  - b. Succession : indivision entre les héritiers
  - c. Partage des biens de la succession
  
- III. Droits de succession et de donation
  - a. Droits de succession : déclaration
  - b. Droits de succession : biens imposables et principales exonérations
  - c. Droits de succession : calcul et paiement
  - d. Droits de donation : biens imposables et principales exonérations
  - e. Droits de donation : calcul et paiement

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :

- Maîtrise et connaissance des principales règles de la transmission du patrimoine
- Comprendre les droits de succession et de donation
- Maîtriser les modalités du règlement de la succession

## VII. La non-discrimination au logement

### PLAN DE FORMATION

#### I. Des clés pour comprendre et repérer les discriminations dans le logement

1. La discrimination, c'est quoi ?
2. Le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement
  - a. La discrimination directe
  - b. La discrimination indirecte
  - c. Le harcèlement discriminatoire
  - d. L'injonction à discriminer

#### II. Huit points-clés pour louer sans discriminer

1. Définir l'engagement à louer sans discriminer avec le propriétaire et le respecter à toutes les étapes de la recherche
2. Définir les conditions de la location dans le strict respect de la loi
3. Déterminer les garanties et les justificatifs conformément à la loi
4. Prévenir les discriminations en présence d'une pluralité d'acteurs
5. Rédiger et publier l'annonce, sans discriminer
6. Garantir l'égalité de traitement des candidats à toutes les étapes de la recherche d'un locataire
7. Choisir le locataire sans discriminer
8. Établir le contrat de location

#### III. Porter une politique de non-discrimination : le rôle de l'agence et des réseaux professionnels

1. Communiquer sur son engagement à louer sans discriminer
2. Professionnaliser ses procédures et ses outils en y intégrant les enjeux de lutte contre les discriminations
3. Favoriser les échanges pour progresser collectivement sur la lutte contre les discriminations

#### IV. Charte relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement du 01 octobre 2020

1. Formation des professionnels de l'immobilier
2. Communication, prévention et sensibilisation des propriétaires-bailleurs
3. Traitement des signalements de faits discriminatoires
4. Suivi des engagements

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :

- Réaliser une transaction immobilière en toute objectivité
- Maîtriser la législation en vigueur
- Être conscient des inégalités et des discriminations en immobilier

## VIII. Vente en état futur d'achèvement

### PLAN DE FORMATION

Introduction

Partie 1 : La VEFA : une vente règlementée réalisée en deux étapes

I. L'avant-contrat : le contrat de réservation

- A. Promesse unilatérale de vente - généralités
- B. Promesse synallagmatique de vente - généralités
- C. Avant-contrat d'immeubles à construire – contrat de réservation préliminaire
- D. Cession d'avant-contrat
- E. Contrat de réservation – contrat facultatif

II. La protection de l'emprunteur immobilier

- A. Protection de l'emprunteur

III. La protection de l'acquéreur immobilier

IV. La vente d'immeubles à construire

- A. Vente d'immeubles à construire : focus sur la VEFA
- B. Contrat définitif de VEFA :
- C. Le paiement du prix
  - 1. Consignation du solde
  - 2. Sanctions de l'obligation de paiement
  - 3. Sanction pénale
- D. Les questions pratiques

Partie 2 : La VEFA ; aspects construction et livraison

I. Les garanties financières

- A. Garantie d'achèvement de l'immeuble
- B. Garantie de remboursement :
- C. Responsabilité du constructeur
- D. Les questions pratiques

II. Les garanties légales

- A. La présomption de responsabilité :
- B. Garantie de parfait achèvement
- C. Garantie décennale et biennale :
  - 1. Garantie biennale
  - 2. La garantie décennale
- D. Garanties dommages-ouvrage

Partie 3 : Aspects du financement et leurs incidences

I. Intérêts intercalaires :

II. Cas de suspension des remboursements

#### Partie 4 : Focus sur la VIR

##### I. La vente d'immeubles à rénover

- A. Statut de la vente d'immeuble à rénover :
- B. Champ d'application :
- C. Contenu du contrat
- D. Prix de vente
- E. Réception, achèvement et livraison
- F. Garantie des vices de construction

#### Partie 5 : Les dispositifs défiscalisant

##### I. Les grands principes communs aux régimes

##### II. Loi Pinel

##### III. Censi bouvard

#### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :**

- Appréhender l'ensemble des phases de la VEFA : du contrat de réservation à la livraison
- Distinguer les différents types de garanties
- Maîtriser la VIR
- Comprendre et appliquer les spécificités liées aux dispositifs défiscalisants

## IX. La fiscalité des revenus fonciers

### PLAN DE FORMATION

- I. Qu'est-ce que les revenus fonciers ?
- II. Le régime micro-foncier
- III. Le régime réel d'imposition
  - A. Le revenu foncier brut
  - B. Les charges déductibles
  - C. Le revenu foncier net
  - D. Les cotisations sociales
  - E. La contribution sur les revenus locatifs (CRL)
- IV. L'imputation des déficits fonciers
  - A. Qu'est-ce que le déficit foncier ?
  - B. Exceptions
  - C. Uniquement pour le régime réel
  - D. Déductible du revenu, mais sous condition
  - E. Les intérêts d'emprunts
- V. LMP, LMNP, ou le régime de la location (ou sous location) meublée
- VI. Les loueurs en meublé professionnel
  - A. Le régime fiscal des LMP
  - B. Le régime sociale des LMP
  - C. Les plus-values des LMP
- VII. Les loueurs en meublé non professionnel
- VIII. Les différences entre LMP et LMNP
- IX. Le dispositif « Censi-Bouvard »
  - A. Les achats concernés
  - B. La réduction d'impôt Censi-Bouvard
  - C. Récupération de la TVA
- X. Le dispositif Pinel
  - A. Le dispositif Pinel en résumé
  - B. Opération éligibles au Pinel
  - C. Le dispositif Denormandie
  - D. Pinel : Localisation géographique du bien acheté
  - E. L'engagement de location en Pinel
  - F. Plafonds de loyers
  - G. Plafonds de ressources du locataire
  - H. La réduction d'impôt Pinel
  - I. Les frais et commissions des intermédiaires
  - J. Le dispositif Pinel Outre-Mer
  - K. Le Pinel Outre-Mer en résumé

- I. Opérations éligibles au Pinel Outre-Mer
- M. Les conditions de mise en location
- N. Loyer maximum pour les baux conclus en 2020
- O. Revenus maximum des locataires pour les baux conclus en 2020

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :**

- Maîtrise et connaissance de la fiscalité immobilière : dispositifs fiscaux en vigueur
- Analyser les mécanismes d'imposition des opérations immobilières et des profits qui en résultent



## X. Contrat de construction de maison individuelle + fiscalités des revenus fonciers + déontologie + non-discrimination au logement

### PLAN DE FORMATION

#### Contrat de construction de maison individuelle

- I. Définition
- II. Ce que prévoit la loi
- III. Qui sont les signataires d'un CCMI ?
- IV. Comment est rédigé un CCMI ?
- V. Quelles sont les conditions pour passer à la signature du CCMI ?
- VI. Quelles sont les obligations contractuelles des signataires d'un CCMI ?
- VII. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI avant le chantier ?
- VIII. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI pendant le chantier ?
- IX. Quelles sont les modalités de paiements fixées par le CCMI à la fin du chantier ?
- X. Quelles sont les garanties prévues par le CCMI ?
- XI. Détails du contrat CCMI avec fourniture de plan
- XII. Le contrat CCMI sans fourniture de plan

#### Fiscalités des revenus fonciers

- I. Qu'est-ce que les revenus fonciers ?
- II. Le régime micro-foncier
- III. Le régime réel d'imposition
  - A. Le revenu foncier brut
  - B. Les charges déductibles
  - C. Le revenu foncier net
  - D. Les cotisations sociales
  - E. La contribution sur les revenus locatifs (CRL)
- IV. L'imputation des déficits fonciers
  - A. Qu'est-ce que le déficit foncier ?
  - B. Exceptions
  - C. Uniquement pour le régime réel
  - D. Déductible du revenu, mais sous condition
  - E. Les intérêts d'emprunts
- V. LMP, LMNP, ou le régime de la location (ou sous location) meublée
- VI. Les loueurs en meublé professionnel
  - A. Le régime fiscal des LMP
  - B. Le régime social des LMP
  - C. Les plus-values des LMP
- VII. Les différences entre LMP et LMNP
- VIII. Le dispositif « Censi-Bouvard »
  - A. Les achats concernés
  - B. La réduction d'impôt Censi-Bouvard
  - C. Récupération de la TVA

## IX. Le dispositif Pinel

- A. Le dispositif Pinel en résumé
- B. Opérations éligibles au Pinel
- C. Le dispositif Denormandie
- D. Pinel : Localisation géographique du bien acheté
- E. L'engagement de location en Pinel
- F. Plafonds de loyers
- G. Plafonds de ressources du locataire
- H. La réduction d'impôt Pinel
- I. Les frais et commissions des intermédiaires
- J. Le dispositif Pinel Outre-Mer
- K. Le Pinel Outre-Mer en résumé
- L. Opérations éligibles au Pinel Outre-Mer
- M. Les conditions de mise en location
- N. Loyer maximum pour les baux conclus en 2020
- O. Revenus maximums des locataires pour les baux conclus en 2020

## Déontologie

- Article 1er : Champ d'application
- Article 2 : Éthique 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 : Règlement des litiges
- Article 12 : Discipline Organe de contrôle

## Non-discrimination au logement

- I. Des clés pour comprendre et repérer les discriminations dans le logement
  - A. La discrimination, c'est quoi ?
  - B. Le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement
    1. La discrimination directe
    2. La discrimination indirecte
    3. Le harcèlement discriminatoire
    4. L'injonction à discriminer
- II. Huit points-clés pour louer sans discriminer
  - A. Définir l'engagement à louer sans discriminer avec le propriétaire et le respecter à toutes les étapes de la recherche
  - B. Définir les conditions de la location dans le strict respect de la loi
  - C. Déterminer les garanties et les justificatifs conformément à la loi
  - D. Prévenir les discriminations en présence d'une pluralité d'acteurs
  - E. Rédiger et publier l'annonce, sans discriminer
  - F. Garantir l'égalité de traitement des candidats à toutes les étapes de la recherche d'un locataire
  - G. Choisir le locataire sans discriminer

H. Établir le contrat de location

III. Porter une politique de non-discrimination : le rôle de l'agence et des réseaux professionnels

- A. Communiquer sur son engagement à louer sans discriminer
- B. Professionnaliser ses procédures et ses outils en y intégrant les enjeux de lutte contre les discriminations
- C. Favoriser les échanges pour progresser collectivement sur la lutte contre les discriminations

IV. Charte relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement du 01 octobre 2020

- A. Formation des professionnels de l'immobilier
- B. Communication, prévention et sensibilisation des propriétaires-bailleurs
- C. Traitement des signalements de faits discriminatoires
- D. Suivi des engagements

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :**

- Maîtrise et connaissance des étapes d'un dossier de contrat de construction
- Savoir remplir un contrat de construction de maison individuelle
- Comprendre et connaître les mécanismes et l'environnement juridique du droit de la construction
- Maîtrise et connaissance de la fiscalité immobilière : dispositifs fiscaux en vigueur
- Analyser les mécanismes d'imposition des opérations immobilières et des profits qui en résultent
- Maîtrise et connaissance du code de déontologie des professions immobilières
- Applications règles régissant les professions immobilières
- Réaliser une transaction immobilière en toute objectivité
- Maîtriser la législation en vigueur
- Être conscient des inégalités et des discriminations en immobilier

## XIII. Exercices des professions immobilières + héritage, succession et donation + déontologie et non-discrimination au logement

### PLAN DE FORMATION

#### **Agent immobilier : son rôle, son statut, ses obligations Statut juridique**

Garantie financière  
Assurance de responsabilité civile professionnelle  
Affichages  
Annonces  
    a. Annonces de vente  
    b. Annonces de location  
Démarchage à domicile  
Mandat  
Contenu du mandat  
La résiliation du mandat  
La commission de l'agent immobilier  
Missions de l'agent immobilier  
Le bon de visite  
Commission d'agence  
Honoraires pour les locations  
Obligation de conseil  
L'acte de transaction  
Frais d'agence immobilière : calcul et paiement (transaction)  
Calcul  
Frais d'agence et location : règles de calcul et de paiement  
Plafonds des honoraires  
Formation continue obligatoire  
La carte professionnelle  
Dans quels cas est-elle obligatoire ?  
Attestation d'habilitation  
Conditions d'obtention de la carte  
Durée de validité et renouvellement  
Modification  
Déclaration préalable d'activité

#### **Héritage, succession et donation**

##### I. Héritage : ordre et droits des héritiers

- a. Règles en matière d'héritage : défunt ayant eu des enfants
- b. Défunt marié
- c. Défunt non marié
- d. Règles en matière d'héritage : défunt n'ayant pas eu d'enfants
- e. Défunt marié

f. Défunt non marié

## II. Règlement d'une succession

- a. Acceptation ou renonciation à la succession (option successorale)
- b. Succession : indivision entre les héritiers
- c. Partage des biens de la succession

## III. Droits de succession et de donation

- a. Droits de succession : déclaration
- b. Droits de succession : biens imposables et principales exonérations
- c. Droits de succession : calcul et paiement
- d. Droits de donation : biens imposables et principales exonérations
- e. Droits de donation : calcul et paiement

## Déontologie

- Article 1er : Champ d'application
- Article 2 : Éthique 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 : Règlement des litiges
- Article 12 : Discipline Organe de contrôle

## Non-discrimination au logement

### I. Des clés pour comprendre et repérer les discriminations dans le logement

- A. La discrimination, c'est quoi ?
- B. Le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement
  1. La discrimination directe
  2. La discrimination indirecte
  3. Le harcèlement discriminatoire
  4. L'injonction à discriminer

### II. Huit points-clés pour louer sans discriminer

- A. Définir l'engagement à louer sans discriminer avec le propriétaire et le respecter à toutes les étapes de la recherche
- B. Définir les conditions de la location dans le strict respect de la loi
- C. Déterminer les garanties et les justificatifs conformément à la loi
- D. Prévenir les discriminations en présence d'une pluralité d'acteurs
  - A. Rédiger et publier l'annonce, sans discriminer
  - B. Garantir l'égalité de traitement des candidats à toutes les étapes de la recherche d'un locataire
  - C. Choisir le locataire sans discriminer
  - D. Établir le contrat de location

III. Porter une politique de non-discrimination : le rôle de l'agence et des réseaux professionnels

- A. Communiquer sur son engagement à louer sans discriminer
- B. Professionnaliser ses procédures et ses outils en y intégrant les enjeux de lutte contre les discriminations
- C. Favoriser les échanges pour progresser collectivement sur la lutte contre les discriminations

IV. Charte relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement du 01 octobre 2020

- A. Formation des professionnels de l'immobilier
- B. Communication, prévention et sensibilisation des propriétaires-bailleurs
- C. Traitement des signalements de faits discriminatoires
- D. Suivi des engagements

#### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES / COMPETENCES ACQUISES :**

- Maîtrise et connaissance et respect des obligations du négociateur immobilier
- Appréhension des évolutions juridiques, des nouvelles réglementations, jurisprudences
- Maîtrise et connaissance des principales règles de la transmission du patrimoine
- Comprendre les droits de succession et de donation
- Maîtriser les modalités du règlement de la succession
- Maîtrise et connaissance du code de déontologie des professions immobilières
- Applications règles régissant les professions immobilières
- Réaliser une transaction immobilière en toute objectivité
- Maîtriser la législation en vigueur
- Être conscient des inégalités et des discriminations en immobilier