

# Formation : Maîtriser les nouvelles réglementations immobilières (ALUR, ELAN, HOGUET, DPE, conformité)

Sécurisez vos pratiques immobilières face aux obligations réglementaires

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. IMT

Prix : 1540 € H.T.

NEW

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser les principales réglementations applicables à la vente, à la location et à la gestion immobilière, afin de sécuriser leurs pratiques, prévenir les risques juridiques et garantir la conformité des opérations.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les lois ALUR, ELAN, Hoguet et les réglementations DPE
- ✓ Appliquer les exigences de conformité dans la pratique quotidienne
- ✓ Identifier les risques juridiques et sécuriser les transactions immobilières
- ✓ Maîtriser la documentation et les procédures obligatoires

## Public concerné

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires locatifs, gestionnaires de copropriété, bailleurs sociaux, responsables d'agence.

## Prérequis

Aucun

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Etude de cas

Travaux sur des situations réelles.

### Méthodes pédagogiques

Active

## PARTICIPANTS

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires locatifs, gestionnaires de copropriété, bailleurs sociaux, responsables d'agence.

## PRÉREQUIS

Aucun

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Comprendre les obligations réglementaires applicables aux ventes immobilières

- Analyser le devoir de conseil et d'information issu des lois ALUR et ELAN
- Identifier les obligations liées aux diagnostics techniques
- Sécuriser l'information du consommateur sur les prix et honoraires

#### Mise en situation

À partir d'un cas réel, vérifier les obligations de l'agent immobilier.

### 2 Appliquer les règles juridiques encadrant les baux d'habitation

- Structurer un contrat de bail conforme au formalisme légal
- Encadrer les honoraires, le dépôt de garantie et les assurances
- Gérer les situations sensibles liées aux travaux, impayés et fin du bail

#### Etude de cas

Déterminer la responsabilité d'un agent dans le cas d'une promesse de vente établie sans avoir tenu compte des mentions émanant du propriétaire.

### 3 Maîtriser le cadre juridique de la loi Hoguet

- Délimiter le champ d'application de la loi Hoguet
- Vérifier les conditions d'accès et d'exercice de la profession
- Sécuriser l'établissement et l'exécution des mandats

#### Etude de cas

Un réseau immobilier emploie des agents commerciaux sans vérifier leurs qualifications et sans suivre leurs heures de formation continue. Un contrôle est effectué par la DGCCRF et la CNTGI.

### 4 Intégrer les évolutions introduites par la loi ELAN

- Adapter les pratiques liées aux mandats immobiliers
- Appliquer les nouvelles règles relatives aux baux
- Intégrer les évolutions en matière de copropriété

#### Etude de cas

Vices cachés et désordres indécélables, quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

#### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

## 5 Comprendre et appliquer la réglementation relative au DPE

- Expliquer la méthode de calcul et les modalités d'établissement du DPE
- Identifier les cas d'obligation et la portée juridique du DPE
- Prévenir les risques de responsabilité liés au DPE

### Mise en situation

DPE erroné mais incohérences manifestes ignorées par l'agent

## 6 Sécuriser les pratiques professionnelles face aux contrôles et responsabilités

- Identifier les risques juridiques et contentieux majeurs
- Analyser les responsabilités civiles, pénales et disciplinaires
- Adopter des réflexes de conformité et de prévention des risques

### Travaux pratiques

Un agent commercial indépendant, non assuré à titre personnel, engage sa responsabilité pour un lourd manquement à son devoir de conseil. Quels sont ses risques ?

## Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

## Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

## Dates et lieux

### CLASSE À DISTANCE

2026 : 24 juin, 23 sep., 16 déc.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 17 juin, 16 sep., 9 déc.