



BOOST TRANSACTION : Les bases juridiques pour décoller en immobilier

Comprendre, sécuriser et maîtriser les fondamentaux juridiques de la vente immobilière

■ PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique ou juridique.
- Motivation pour débiter dans la transaction.
- Une première expérience terrain est un plus.

■ PUBLIC VISÉ

- Débutants en transaction immobilière (vente)
- Nouveaux collaborateurs en agence.
- Personnes en reconversion professionnelle.
- Étudiants en immobilier (BTS, Licence, Bachelor).
- Candidats en alternance.

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le cadre légal de la vente immobilière.
- Identifier les obligations de la Loi Hoguet et du Décret de 1972.
- Entrer un mandat en conformité avec la réglementation.
- Sécuriser juridiquement un mandat et un dossier vendeur/bien.
- Maîtriser les règles légales d'affichage, publicité et annonces.
- Organiser des visites conformes au cadre légal.
- Comprendre le parcours de vente jusqu'à l'acte authentique.
- Appliquer les obligations TRACFIN et de non- discrimination.

■ INTRODUCTION – Cadre légal et responsabilités du professionnel débutant

- Les fondements juridiques de la transaction.
- Rôle, périmètre et responsabilités professionnelles.
- Loi Hoguet et Décret de 1972 – points essentiels.
- Documents juridiques obligatoires : vue d'ensemble.
- Risques juridiques en cas de non- conformité.

■ MODULE 1 – Entrer un mandat en conformité avec la Loi Hoguet

- Conditions de validité d'un mandat.
- Mentions obligatoires (Décret de 1972).
- Vérifications du vendeur (identité, état civil, pouvoirs).
- Vérifications juridiques du bien (titre, servitudes, urbanisme).
- Devoir de conseil et d'information.
- Nullité du mandat : causes & conséquences.

■ MODULE 2 – Sécurisation juridique du mandat & registres obligatoires

- Mandat simple, exclusif, recherche : cadre juridique.
- Validité de la signature (papier / électronique).
- Registre des mandats : obligations légales.
- Registre répertoire et registres des reçus.
- Conformité documentaire : pièces à collecter.
- Prévention des litiges et sécurisation des informations.

■ MODULE 3 – Cadre légal de la publicité & des annonces immobilières

- Règles d'affichage obligatoires (Arrêté du 10 janvier 2017).
- Mentions légales obligatoires des annonces.
- Obligations liées au DPE.
- Transparence tarifaire et obligations envers le consommateur.
- Confidentialité des données et RGPD.
- Cas concrets et risques de sanctions.

■ MODULE 4 – Organisation des visites dans le respect du cadre légal

- Processus de visite conforme au droit.
- Confidentialité et devoir de discrétion.
- Règles de sécurité et bonnes pratiques.
- Non- discrimination : critères légaux interdits.
- Obligations d'information envers l'acquéreur.

■ MODULE 5 – Sécurisation du parcours de vente jusqu'à l'acte

- Documents obligatoires avant compromis.
- Cadre juridique de l'avant- contrat (ALUR, SRU...).
- Clauses suspensives : portée juridique.
- Transmission des informations au notaire.
- Délais légaux et formalités indispensables.

■ MODULE 6 – Obligations TRACFIN & vigilance réglementaire

- Professionnels assujettis / non assujettis.
- Vigilance simple et vigilance renforcée.
- Vérification du bénéficiaire effectif.
- Analyse du risque transactionnel.
- Détection des signaux d'alerte.
- Déclaration de soupçon via ERMES.
- Conservation légale des documents.

■ ÉVALUATION

- Quiz final.
- Cas pratique juridique.
- Attestation de fin de formation.

■ ACCESSIBILITÉ

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles selon besoins.

