



# Non-discrimination en immobilier

## Adopter la bonne posture pour éviter la discrimination

### Formation

Durée de la formation	2 heures
Objectifs de la formation	Bien identifier les critères de discrimination auquel le professionnel de l'immobilier peut être confronté dans l'exercice de son métier / Comment le professionnel peut se défendre si un client prétend que la discrimination a été pratiquée dans son agence / Quels documents faut-il conserver pour se prémunir d'une action en discrimination
Prérequis	Aucun

### Contenu de la formation

#### Le contexte de la discrimination

- Un sujet sensible dont on parle surtout depuis une vingtaine d'années
- Les campagnes de test dans des agences en 2019
- La singularité de la preuve de la discrimination : la possibilité de piéger le professionnel (Cassation 7 juin 2005)

#### Les textes de référence

- Le droit au logement
- Le code de déontologie de l'agent immobilier
- L'article 225-1 du Code pénal
- L'obligation de formation professionnelle

#### Les critères de discrimination

- Une vingtaine sont prévus par le Code pénal
- Mais tous n'ont pas leur pertinence en immobilier

### Les obligations du professionnel

- Dans le cadre d'un mandat d'entremise
- Dans le cadre d'un mandat de représentation
- Le vendeur peut-il discriminer à la place du professionnel ?
- L'attitude du professionnel en cas de volonté de discrimination de son client vendeur

### Les recours de la victime de discrimination

- Le dépôt de plainte
- Le recours aux associations
- Le défenseur des droits
- Les recours au civil
- La prescription de la discrimination

### L'action en discrimination en pratique

- Principes de l'action
- L'inversion de la charge de la preuve au civil
- Les moyens de se défendre du professionnel

### Comment se défendre concrètement ?

- Se défendre dans le cadre d'une procédure judiciaire
- Quels moyens de preuve pourra apporter le client victime ?
- Quels moyens de preuve devra apporter l'agence immobilière ?

Cette formation doit être renouvelée tous les 3 ans (obligation loi ALUR)

“ *Le but de mes formations est simple : donner à mes stagiaires des outils juridiques et fiscaux pour enrichir leur démarche professionnelle en tant qu'agent immobilier, négociateur ou agent commercial* ”



06 89 41 23 99



[contact@nicolier-formation.fr](mailto:contact@nicolier-formation.fr)



[www.nicolier-formation.fr](http://www.nicolier-formation.fr)