06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Parcours Alur 42 h – agent immobilier et négociateur (transaction)

Réf. 779f5f36-6609-4d63-8867-03d070aecf3f

Parcours complet de 42 heures couvrant déontologie, transaction, estimation, copropriété, location et urbanisme pour les professionnels de l'immobilier.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 42 h · 6 j · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Appliquer les règles déontologiques et de non-discrimination dans votre pratique professionnelle
- Rédiger mandats, avant-contrats et compromis de vente conformes au cadre juridique
- Réaliser une estimation immobilière et analyser les diagnostics techniques
- Maîtriser les règles de la copropriété, de la location et de l'encadrement des loyers
- Identifier les obligations LCB-FT, RGPD et urbanisme applicables à votre activité
- Structurer une prospection commerciale efficace et conforme

Programme détaillé

01 Déontologie de l'immobilier (2 h)

- Règles déontologiques applicables aux professionnels de l'immobilier
- Obligations d'information et de conseil envers les clients
- Situations à risque et bonnes pratiques professionnelles

02 Non-discrimination à l'accès au logement (2 h)

- Cadre juridique de la lutte contre les discriminations
- Critères prohibés et situations discriminatoires
- Prévention et réponses adaptées face aux demandes discriminatoires

03 LCB-FT et Tracfin pour l'immobilier (1 h 30)

- Obligations de vigilance et de déclaration des professionnels
- Identification des opérations suspectes
- Procédure de déclaration et conservation des documents

04 RGPD pour l'immobilier – essentiel (1 h)

- Principes de protection des données personnelles
- Obligations du professionnel en matière de collecte et de traitement
- Droits des personnes et gestion des demandes

05 Le mandat immobilier (1 h 45)

- Conditions de validité et mentions obligatoires du mandat
- Mandat simple, semi-exclusif et exclusif : différences et conséquences
- Durée, rémunération et fin du mandat

06 Réussir la prise de mandat (30 min)

- Préparation de l'entretien et documents à réunir
- Argumentation et présentation de votre offre de services
- Signature et suivi du mandat

07 Les avant-contrats (30 min)

- Nature juridique et effets des avant-contrats
- Conditions suspensives et clauses essentielles
- Distinction entre promesse unilatérale et compromis

08 Compromis et promesse de vente (2 h)

- Rédaction et mentions obligatoires du compromis de vente
- Conditions suspensives usuelles et délais
- Conséquences de la rétractation et de la défaillance des parties

09 L'offre d'achat (45 min)

- Valeur juridique de l'offre d'achat
- Rédaction et transmission de l'offre
- Acceptation, refus et négociation

10 Estimation et avis de valeur (3 h)

- Méthodes d'estimation immobilière : comparaison, revenu, coût
- Analyse du marché local et des caractéristiques du bien
- Rédaction de l'avis de valeur et justification du prix

11 Les diagnostics immobiliers (3 h)

- Liste des diagnostics obligatoires selon le type de transaction
- Contenu et durée de validité de chaque diagnostic
- Conséquences de l'absence ou de l'inexactitude des diagnostics

12 Prospection 360° (7 h)

- Stratégies de prospection physique et digitale
- Organisation et planification de la prospection
- Outils et techniques pour développer votre portefeuille
- Suivi et relance des contacts

13 La copropriété : fonctionnement et obligations (3 h)

- Règlement de copropriété et état descriptif de division
- Rôle du syndic et fonctionnement des assemblées générales
- Charges de copropriété et travaux : répartition et vote

14 DPE, interdictions de louer et obligations du bailleur (2 h 30)

- Lecture et interprétation du diagnostic de performance énergétique
- Seuils d'interdiction de louer et calendrier d'application
- Obligations du bailleur en matière de décence et de performance énergétique

15 Location meublée : cadre juridique et fiscal (2 h 30)

- Définition et critères du logement meublé
- Bail meublé : durée, préavis et spécificités
- Régimes fiscaux applicables : micro-BIC, réel, LMNP

16 Encadrement des loyers (2 h)

- Zones soumises à l'encadrement et modalités d'application
- Calcul du loyer de référence et du complément de loyer
- Conséquences applicables en cas de dépassement

17 Introduction à l'urbanisme (2 h)

- Documents d'urbanisme : PLU, carte communale, règlement national
- Autorisations d'urbanisme : permis de construire, déclaration préalable
- Servitudes d'urbanisme et droit de préemption

18 SCI : cadre juridique, création et fonctionnement (5 h)

- Intérêt et limites de la société civile immobilière
- Formalités de création et rédaction des statuts
- Fonctionnement, gérance et fiscalité de la SCI
- Transmission des parts et dissolution

Compétences acquises

Déontologie et conformité

Appliquer les règles déontologiques, de non-discrimination, LCB-FT et RGPD dans votre pratique quotidienne.

Rédaction d'actes

Rédiger mandats, offres d'achat, avant-contrats et compromis de vente conformes au cadre juridique.

Estimation immobilière

Réaliser une estimation par comparaison, analyser les diagnostics et justifier votre avis de valeur.

Gestion locative

Maîtriser les règles de la location nue et meublée, l'encadrement des loyers et les obligations du bailleur.

Copropriété et urbanisme

Identifier les règles de fonctionnement de la copropriété et les contraintes d'urbanisme applicables.

Prospection commerciale

Structurer et déployer une stratégie de prospection physique et digitale pour développer votre portefeuille.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers titulaires de la carte professionnelle, Négociateurs immobiliers en transaction, Responsables d'agence immobilière, Professionnels de l'immobilier en activité

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 42 h

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52
E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation :
https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/parcours-alur-42-h-agent-immobilier-et-negociateur-transaction

Programme généré le 20/11/2026.