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

IMMOBILIER

Formation Parcours Alur 42 h – mandataire immobilier indépendant

Réf. 9509ae34-db35-4c26-8920-47b837254210

Parcours de 42 heures couvrant déontologie, non-discrimination, transaction, location, IA et prospection pour mandataires immobiliers.

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 activité
- Rédiger mandats, avant-contrats et compromis de vente conformes
- Réaliser une estimation immobilière et analyser les diagnostics obligatoires
- Maîtriser les techniques de prospection et le cadre juridique de la location
- Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser votre activité immobilière

Programme détaillé

01 Déontologie de l'immobilier (2 h)

- Règles déontologiques applicables aux professionnels de l'immobilier
- Obligations envers les clients et les tiers
- Situations pratiques et réflexes professionnels

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

- Cadre juridique de la non-discrimination
- Critères prohibés et situations à risque
- Bonnes pratiques dans la sélection des candidats locataires

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

- Obligations de vigilance et de déclaration
- Identification des opérations suspectes
- Procédures de déclaration à Tracfin

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

- Principes de protection des données personnelles
- Collecte et traitement des données clients
- Droits des personnes et obligations du professionnel

05 Le mandat immobilier (1 h 45)

- Types de mandats et clauses essentielles
- Durée, rémunération et obligations des parties
- Rédaction et formalisme du mandat

06 Réussir la prise de mandat (30 min)

- Préparation de l'entretien avec le vendeur
- Argumentation et présentation de vos services
- Signature et suivi du mandat

07 Les avant-contrats (30 min)

- Distinction entre promesse et compromis
- Clauses suspensives et conditions
- Conséquences juridiques de chaque avant-contrat

08 Compromis et promesse de vente (2 h)

- Rédaction des clauses essentielles
- Délais de rétractation et conditions suspensives
- Gestion des situations de défaillance

09 Le financement de l'acquisition (2 h 15)

- Prêts immobiliers et garanties
- Condition suspensive d'obtention de prêt
- Accompagnement de l'acquéreur dans le montage financier

10 Estimation et avis de valeur (3 h)

- Méthodes d'estimation immobilière
- Analyse du marché et des comparables
- Rédaction d'un avis de valeur argumenté

11 Les diagnostics immobiliers (3 h)

- Diagnostics obligatoires selon le type de bien
- Lecture et interprétation des diagnostics
- Conséquences juridiques et responsabilité

12 Prospection 360° (7 h)

- Stratégies de prospection terrain et digitale
- Outils et canaux de prospection
- Suivi et conversion des prospects

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

- Distinction entre location vide et meublée
- Obligations du bailleur et du locataire
- Régimes fiscaux applicables

14 Encadrement des loyers (2 h)

- Zones soumises à encadrement
- Calcul du loyer de référence et du complément
- Conséquences juridiques en cas de dépassement

15 L'IA dans l'immobilier : comprendre les outils (2 h)

- Panorama des outils d'intelligence artificielle
- Applications concrètes dans l'immobilier
- Avantages et limites de l'IA

16 Prompts, éthique et confidentialité pour l'immobilier (2 h)

- Rédaction de prompts efficaces
- Respect de la confidentialité des données
- Enjeux éthiques de l'utilisation de l'IA

17 **9 cas d'usage de l'IA pour les professionnels de l'immobilier (5 h)**

- Rédaction d'annonces et de contenus marketing
- Analyse de marché et veille concurrentielle
- Automatisation de tâches administratives

18 **Visuels immobiliers générés par l'IA (1 h 30)**

- Outils de génération d'images
- Création de visuels pour annonces et réseaux sociaux
- Bonnes pratiques et limites

19 **Cas pratiques et mise en situation (30 min)**

- Résolution de situations professionnelles courantes
- Application des connaissances acquises
- Analyse de cas réels

Compétences acquises

Déontologie et non-discrimination

Respecter les règles déontologiques et prévenir toute discrimination dans l'accès au logement.

Rédaction d'actes immobiliers

Rédiger mandats, avant-contrats et compromis de vente conformes au cadre juridique.

Estimation et analyse technique

Réaliser une estimation immobilière et interpréter les diagnostics obligatoires.

Prospection et développement commercial

Déployer une stratégie de prospection multicanale et convertir vos prospects.

Gestion locative et encadrement

Maîtriser le cadre juridique de la location meublée et l'encadrement des loyers.

Utilisation de l'intelligence artificielle

Intégrer l'IA dans votre activité pour gagner en efficacité et en visibilité.

Public et prérequis

Public visé

Mandataires immobiliers indépendants, Agents commerciaux en immobilier, Professionnels titulaires d'une carte professionnelle

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-mandataire-immobilier-independant

Programme généré le 20/11/2026.