

MON PÔLE FORMATION

Catalogue de formations Professionnels de l'immobilier

Transaction, gestion, copropriété, conformité, rénovation et
développement commercial

Une offre conforme aux exigences de formation continue de la loi ALUR.

ÉDITION 2026

Les obligations de formation

La formation continue constitue une obligation professionnelle pour les titulaires d'une carte professionnelle immobilière, les dirigeants d'établissement ou d'agence et les personnes habilitées à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte du titulaire de carte.

14 h	42 h	4 h
par année d'exercice	sur trois années consécutives	dont 2 h discrimination + 2 h déontologie sur 3 ans

Personnes concernées

- Titulaires de la carte professionnelle Transaction, Gestion, Syndic ou Marchand de listes, ou représentant légal d'une personne morale.
- Directeurs d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- Collaborateurs salariés ou agents commerciaux habilités par le titulaire de carte.

Contenus recevables

Les formations doivent avoir un lien direct avec l'activité exercée et relever des domaines juridique, économique, commercial, déontologique ou technique : construction, habitation, urbanisme et transition énergétique.

Justificatifs et contrôle

L'organisme délivre une attestation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation. Les titulaires transmettent leurs justificatifs à la CCI, au plus tard lors du renouvellement de la carte ; les autres professionnels les transmettent au titulaire de carte qui les habilite.

Référence : décret n° 2016-173 du 18 février 2016 modifié, articles 1 à 6 ; décret n° 2020-1259 du 14 octobre 2020.

01

Déontologie et obligations réglementaires

Déontologie des professionnels de l'immobilier - module obligatoire	2 h
Non-discrimination dans l'accès au logement - module obligatoire	2 h
Loi Hoguet et conditions d'exercice des activités immobilières	7 h
Mandats, registre et affichages obligatoires	7 h
Responsabilité civile et pénale du professionnel de l'immobilier	7 h
LCB-FT et obligations TRACFIN en immobilier	7 h
RGPD et protection des données clients	7 h
Prévenir les conflits d'intérêts et sécuriser les honoraires	3 h 30

02

Transaction immobilière

Maîtriser le mandat de vente et ses clauses essentielles	7 h
Sécuriser l'offre d'achat et le compromis de vente	7 h
Conduire une estimation immobilière argumentée	14 h
Constituer et contrôler le dossier de vente	7 h
Vente en copropriété : documents et délais à maîtriser	7 h
Vente d'un bien loué : droits et obligations	7 h
Vente en viager : mécanismes juridiques et commerciaux	7 h
Pathologies du bâtiment et vigilance lors de la transaction	7 h

03

Location et gestion locative

Sécuriser le mandat de gestion locative	7 h
Bail d'habitation : rédaction, exécution et fin du contrat	14 h
Sélection du locataire et constitution du dossier	7 h
État des lieux, dépôt de garantie et réparations locatives	7 h
Révision du loyer, charges et régularisation annuelle	7 h
Impayés, garanties et procédure de recouvrement	7 h
Location meublée et location saisonnière	7 h
Encadrement des loyers et zones tendues	3 h 30

04

Copropriété

Fondamentaux juridiques de la copropriété	14 h
Préparer et tenir une assemblée générale	7 h
Budget, charges et comptabilité de la copropriété	14 h
Travaux en copropriété : votes, financement et suivi	7 h
Recouvrement des charges impayées	7 h
Conseil syndical, syndic et répartition des responsabilités	7 h
Plan pluriannuel de travaux et fonds travaux	7 h
Gestion des sinistres en copropriété	7 h

05

Droit immobilier, urbanisme et fiscalité

Actualité juridique de l'immobilier	7 h
Droit de l'urbanisme pour les professionnels de l'immobilier	7 h
Servitudes, mitoyenneté et troubles de voisinage	7 h
Diagnostics immobiliers : obligations et responsabilités	7 h
Fiscalité de la vente immobilière et plus-values	7 h
Fiscalité de la location nue et meublée	7 h
SCI : création, gestion et transmission	7 h
Successions, indivision et vente immobilière	7 h

06

Rénovation énergétique et habitat durable

DPE et audit énergétique : comprendre et conseiller	7 h
Location des passoires thermiques : calendrier et obligations	7 h
Aides à la rénovation énergétique et parcours du propriétaire	7 h
Rénovation en copropriété et planification des travaux	7 h
Valoriser un bien rénové et argumenter sa performance énergétique	7 h
Risques climatiques, état des risques et devoir d'information	7 h

07

Commercial, négociation et relation client

Prospection immobilière multicanale	7 h
Décrocher et défendre un mandat exclusif	7 h
Techniques de négociation immobilière	14 h
Conduire une découverte vendeur et acquéreur	7 h
Traiter les objections et sécuriser la décision	7 h
Communication interpersonnelle et gestion des clients difficiles	7 h
Photographie immobilière et valorisation du bien	7 h
Home staging et préparation à la commercialisation	7 h

08

Numérique et intelligence artificielle

Utiliser l'IA générative dans les métiers de l'immobilier	7 h
Rédiger des annonces performantes avec l'IA	7 h
Automatiser la prospection et le suivi des contacts	14 h
Réseaux sociaux pour développer son activité immobilière	14 h
Créer des visites virtuelles et contenus vidéo	7 h
Cybersécurité et prévention de la fraude immobilière	7 h
Piloter son activité avec un CRM immobilier	7 h
Référencement local et visibilité de l'agence	7 h

09

Management et pilotage de l'agence

Piloter la rentabilité d'une agence immobilière	7 h
Manager une équipe de négociateurs immobiliers	7 h
Recruter, intégrer et fidéliser les collaborateurs	7 h
Animer la performance commerciale de l'équipe	7 h
Mettre en place les procédures de conformité de l'agence	14 h
Prévenir les risques psychosociaux et gérer la pression commerciale	7 h

Parcours recommandés

Des offres immédiatement lisibles pour satisfaire l'obligation annuelle ou bâtir un cycle triennal complet.

PACK ALUR ESSENTIEL	Déontologie + non-discrimination + actualité juridique + mandat	14 h
TRANSACTION SÉCURISÉE	Mandat + estimation + compromis + dossier de vente	28 h
GESTION LOCATIVE	Bail + état des lieux + charges + impayés	28 h
CYCLE ALUR COMPLET	Conformité + métier + énergie + commercial + numérique	42 h

Formats proposés

Présentiel, classe virtuelle ou e-learning selon le programme. Les formats de 2 h, 3 h 30, 7 h et 14 h permettent de composer facilement les 14 heures annuelles.

Construisons votre parcours

Sélection selon la carte professionnelle, l'activité exercée et le niveau des participants, avec cas pratiques adaptés à l'agence.

**MON PÔLE
FORMATION**

Formation professionnelle • Présentiel • Distanciel •
E-learning

Document de présentation commerciale. Les programmes détaillés, prérequis, modalités d'évaluation, tarifs et calendriers sont établis pour chaque action.