

Starter Pack Débutant 42H

Pour démarrer dans l'immobilier : le cadre légal, les bases de la transaction et les outils du quotidien.

Durée : 42h

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : immédiat après paiement, ou à confirmation du dossier de financement

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, négociateurs, agents commerciaux, collaborateurs d'agence et

Tarifs : 299 € TTC (tarif direct) · 840 € TTC (tarif prise en charge)
de cabinet de gestion.

Objectifs opérationnels

- Situer votre activité dans le cadre réglementé des professions immobilières
- Appliquer les règles déontologiques dans la relation client et entre confrères
- Reconnaître les situations de discrimination directe et indirecte dans l'accès au logement
- Sécuriser vos pratiques de sélection et de traitement des candidatures
- Situer les apports de la loi ALUR pour les professionnels
- Identifier ses effets sur la location et la copropriété
- Identifier les activités soumises à la loi Hoguet
- Comprendre les conditions d'exercice et les obligations associées
- Situer les objectifs de la loi SRU
- Identifier ses effets sur l'urbanisme et le logement
- Dérouler les étapes d'une transaction dans le bon ordre
- Identifier les pièces et informations à réunir à chaque étape
- Lister les pièces nécessaires à un dossier de transaction
- Organiser et contrôler le dossier avant transmission
- Créer et mettre en forme un tableau lisible
- Utiliser les formules de calcul de base
- Conduire un entretien de découverte structuré
- Qualifier le projet et le plan de financement de l'acquéreur
- Rédiger une offre d'achat claire et complète
- Comprendre la structure et les clauses d'un compromis de vente
- Distinguer les catégories de charges de copropriété
- Appliquer les clés de répartition
- Définir un secteur et des cibles de prospection prioritaires
- Utiliser les canaux de contact adaptés à chaque cible
- Distinguer les principaux types de mandats et leurs effets
- Rédiger un mandat complet et conforme
- Préparer et conduire un état des lieux d'entrée ou de sortie
- Décrire l'état d'un logement avec un vocabulaire précis

Programme détaillé

Professions immobilières et déontologie (2h)

- Le cadre d'exercice des professions immobilières
- Les principes déontologiques et leurs implications concrètes
- Éthique, transparence et information du client
- Conflits d'intérêts et confraternité
- Cas pratiques commentés

Non-discrimination au logement (2h)

- Principe de non-discrimination appliqué au logement
- Discrimination directe, indirecte et pratiques à risque
- Pièces demandées et traitement des candidatures

- Dialogue avec le propriétaire bailleur
- Traçabilité et preuve des décisions

Loi ALUR (4h)

- Contexte et objectifs de la loi
- Encadrement de l'activité des professionnels
- Rapports locatifs et documents obligatoires
- Dispositions relatives à la copropriété
- Points de vigilance pratiques

Loi Hoguet (4h)

- Champ d'application du texte
- Carte professionnelle et conditions d'exercice
- Garantie financière et maniement de fonds
- Mandat et registres
- Sanctions et contrôles

Loi SRU (3h)

- Contexte et objectifs du texte
- Urbanisme et documents de planification
- Logement social et mixité
- Vente d'un lot de copropriété et information de l'acquéreur
- Délai de rétractation

La pratique de la transaction : l'agent immobilier (2h)

- Estimation et mise en marché
- Mandat et obligations associées
- Visites et offre d'achat
- Avant-contrat et conditions suspensives
- Préparation de la signature

Mise en forme d'un dossier transaction (2h)

- Pièces relatives au vendeur et au bien
- Diagnostics et documents techniques
- Documents de copropriété le cas échéant
- Contrôle de cohérence du dossier
- Transmission et archivage

Débuter avec Excel (4h)

- Prise en main de l'interface
- Saisie et mise en forme
- Formules et fonctions de base
- Tri, filtres et listes
- Impression et partage du fichier

Découverte et suivi des acquéreurs (3h)

- Préparation et trame d'entretien
- Questionnement et reformulation du besoin
- Qualification du financement
- Sélection et présentation des biens
- Suivi, relances et comptes rendus

Les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente (2h)

- L'offre d'achat : forme, contenu, portée
- De l'offre acceptée à l'avant-contrat
- Les clauses essentielles du compromis
- Conditions suspensives et financement
- Délais et rétractation

Les charges de copropriété (4h)

- Charges générales et charges spéciales
- Clés de répartition et tantièmes
- Provisions et régularisation
- Charges récupérables auprès du locataire
- Contestations fréquentes

La prospection immobilière (7h)

- Choix et découpage du secteur
- Prospection terrain, téléphonique et digitale
- Prise de contact et qualification

- Outils de suivi et de relance
- Mesure de l'activité et ajustements

Les différents types de mandats (2h)

- Nature et forme du mandat
- Mandat simple, exclusif et semi-exclusif
- Mandat de recherche et mandat de location
- Mentions obligatoires et durée
- Renouvellement et dénonciation

Réaliser un état des lieux (1h)

- Cadre et utilité de l'état des lieux
- Trame et déroulé pièce par pièce
- Vocabulaire de description et photographies
- Relevés de compteurs et équipements
- Signature, remise et conservation

Prérequis

Aucun prérequis de niveau. Une connexion internet et un support informatique suffisent.

Méthodes mobilisées

Parcours e-learning : modules vidéo, séquences commentées et supports téléchargeables consultables pendant toute la durée d'accès.

Évaluation

Quiz d'évaluation en ligne à l'issue du parcours. Attestation de formation transmise sous 24 heures après validation.

Accessibilité

Plateforme accessible 24h/24 depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone. Adaptations possibles pour les personnes en situation de handicap - contact@parcours-immo.fr