LES PROGRAMMES DE FORMATION 2026 - 2027

SAVOIR SE DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DATADOCKÉ

POUR CONCRETISER PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS

TCO - 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon | Tel : 04 72 10 99 10 | Mail : tco@tco.fr
SAS au capital de 23 000€ | SIRET : 388 279 929 00052 | TVA Intercommunautaire : FR70 388 279 929

Sommaire

- Les obligations déontologiques & numériques Page 4
- Les fondamentaux 2026/2027 Page 6
- L'évaluation des biens immobiliers d'habitation Page 9
- Le bail d'habitation Page 11
- Les baux commerciaux et professionnels Page 13
- La fiscalité des donations & successions dans l'immobilier Page 15
- La vente en viager Page 17
- Location meublée : la nouvelle donne Page 19
- Travailler avec des marchands de biens Page 21
- Décrocher le mandat exclusif Page 23
- Se différencier, de la relation client à l'IA Page 25
- Les autres thèmes de formation Page 27
- Personnaliser votre programme de formation Page 28

Formation immobilière : obligation légale

STAGE D'ACQUISITION ET DE MISE A JOUR DES CONNAISSANCES DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE POUR LE METIER D'AGENT IMMOBILIER, ET SES OBLIGATIONS

Ce stage obligatoire s'adresse aux professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle : dirigeants d'agence, aux personnes salariées ou non salariées, et aux agents commerciaux.

Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

LES OBJECTIFS : Acquisition et mise à jour des indispensables de la transaction immobilière, être conforme à la réglementation, développer son chiffre d'affaires et accroître son professionnalisme tout en répondant aux exigences du métier. Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Pour les détenteurs de la carte T, S ou G, ce stage permet d'obtenir le renouvellement de sa carte.

PUBLIC VISÉ: Professionnels de l'immobilier et toutes personnes souhaitant acquérir les connaissances fondamentales du métier d'agent Immobilier.

PRÉ-REQUIS : Pas de pré-requis

PRÉ-REQUIS TECHNIQUE pour les formations à distance : le matériel nécessaire à la réalisation de cette formation : ordinateur ou tablette équipé d'une caméra et d'un micro, une connexion internet stable ainsi que l'application zoom.

DURÉE : 1 à 2 Jours, soit 7h00 à 14h00 heures de formation. Formation en continu, présentielle, animée en salle de formation. 9h30/12h30 – 13h30/17h30 ou à distance via un lien ZOOM.

ANIMATEUR : Stéphane PRAT - Consultant TCO, expert Immobilier.

DOCUMENTS REMIS : Compte rendu de formation, attestation de formation et certificat pour le renouvellement de la carte professionnelle.

MOYENS D'EVALUATION : Mises en situation et Quiz.
Attestation individuelle de formation Loi Alur. Bilan de fin de journée, tour de table, remise des documents

**Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.*
Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.

Formation

Les obligations déontologiques & numériques

7H en présentiel

Obligations déontologiques & numériques (à renouveler tous les 3 ans)

La déontologie – 2H

- Définition
- Présentation du code de déontologie
- Les obligations
- Les sanctions
- Cas concrets

La non-discrimination – 2h

- Définition
- Les arguments face à des demandes discriminatoires
- Les arguments face à des provocations
- Les mentions à inscrire dans le mandat de location
- Cas concrets

TRACFIN – 1h

- Les origines
- Les obligations de l'Agent Immobilier et de ses collaborateurs
- Les procédures à mettre en place en agence
- Les responsabilités pénales
- Cas concrets de contrôles Tracfin DGCCRF en agences

Le numérique et le RGPD – 2H

- Les données personnelles
- La collecte
- La conservation
- La sécurité
- Les applications
- Les sanctions

Formation

Les fondamentaux 2026/2027

Détail des programmes

La fiscalité de l'immobilier : 3H30

- Taxes et impôts sur l'immobilier
- Les revenus fonciers :
  - Régime de droit commun / forfait
- La plus-value :
  - IR, CSG, CRDS
  - Principe général
  - Exonérations
- IFI : Impôt sur la fortune immobilière
  - Assiette d'imposition
  - Barème et règle de calcul

Le mécanisme des prêts immobiliers : 3H30

- Historique évolution des taux
- Le taux de l'usure : qu'est-ce que c'est ?
- Le TAEG :
  - Les frais, l'assurance, les garanties...
- La loi LEMOINE
- Les règles d'octroi :
  - Apport personnel
  - Endettement
- Le Haut Conseil de Stabilité Financière :
  - Rôle
  - Obligations depuis le 1er janvier 2022

Détail des programmes

Investissement locatif / LMNP : 3H30

- Le statut LMNP
- Les conditions :
  - Biens concernés
  - Régimes fiscaux
- LMNP et SCI
- L'intérêt fiscal du LMNP
- Comparatif :
  - LMNP et droit commun
  - Investissement
- Rentabilité / rendement

La SCI (Société civile immobilière) : 3H30

- La SCI :
  - Les différents types de SCI
  - Le rôle de la SCI
- Avantages et inconvénients de la SCI
- Choix de la fiscalité
  - IR
  - IS
- Investir grâce à la SCI :
  - La résidence principale
  - Le locatif

Formation

L’évaluation des biens immobiliers d’habitation

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable de choisir la méthode d'évaluation adaptée à chaque type de bien d'habitation, de l'appliquer à partir de références de marché fiables, et de justifier son avis de valeur auprès du vendeur.

Programme

- Les fondamentaux : valeur vénale, prix et avis de valeur, responsabilité de l'agent (1h)
- L'analyse du bien : surfaces, état, situation juridique et facteurs de valeur (1h30)
- La méthode par comparaison : sources de références, sélection et pondération (1h30)
- Les méthodes complémentaires : rendement locatif, sol et construction, compte à rebours (1h30)
- Les cas particuliers : bien occupé, travaux et DPE, maison atypique, terrain attenant (1h)
- Rédiger et défendre son avis de valeur face au vendeur, quiz (30 min)

Formation

Le bail d’habitation

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'identifier le bail applicable à chaque situation locative, d'en sécuriser la rédaction et le suivi dans le respect de la loi de 1989 modifiée par la loi Alur, et d'en mesurer les conséquences sur la vente d'un bien loué.

Programme

- Le cadre légal : loi de 1989, apports de la loi Alur et évolutions depuis (1h)
- Les différents baux : location nue, meublée, bail mobilité, colocation, exclusions (1h30)
- La conclusion du bail : dossier du candidat, contrat type, annexes et diagnostics, dépôt de garantie, cautionnement (1h30)
- Le loyer et les charges : fixation, encadrement, révision, charges récupérables, honoraires de location (1h)
- La vie du bail : obligations des parties, décence et performance énergétique, travaux, impayés (1h)
- La fin du bail et la vente du bien loué : congés, préavis, droit de préemption du locataire, vente occupée, quiz (1h)

Formation

Les baux commerciaux et professionnels

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable de distinguer bail commercial, bail dérogatoire et bail professionnel, d'en maîtriser les règles essentielles de durée, de loyer et de renouvellement, et de conseiller bailleur et preneur lors d'une location ou d'une cession.

Programme

- Le champ d'application : statut des baux commerciaux, bail professionnel, bail dérogatoire, convention d'occupation précaire (1h)
- La conclusion du bail commercial : durée, destination des lieux, état des lieux, annexes, dépôt de garantie, pas-de-porte (1h30)
- Le loyer et les charges : fixation, indexation (ILC, ILAT), révision triennale, plafonnement, répartition des charges et travaux depuis la loi Pinel (1h30)
- La vie du bail : obligations des parties, déspécialisation, sous-location, cession du bail et du fonds de commerce, droit de préférence du preneur (1h)
- La fin du bail : congé, renouvellement, loyer du bail renouvelé, indemnité d'éviction, clause résolutoire (1h)
- Le bail professionnel : régime, durée, résiliation, option pour le statut des baux commerciaux, comparaison synthétique et quiz (1h)

Formation

La fiscalité des donations & successions dans l'immobilier

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

Connaître les fondamentaux de la transmission de patrimoine immobilier à titre gratuit et des droits de succession

Les règles juridiques et fiscales du droit des successions

- Les principes essentiels du droit des successions
- Les droits successoraux du conjoint successible
- La loi applicable à la succession
- La détermination des droits de mutation à titre gratuit
- Les obligations déclaratives

Les règles juridiques et fiscales du droit des donations

- Les notions juridiques du droit des donations
- Les principes fiscaux du droit des donations
- Les modalités de paiement

Formation

La vente en viager, nouvelle source de chiffre d'affaires pour le négociateur immobilier

7H / 14H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'identifier les situations propices à une vente en viager, d'en chiffrer le bouquet et la rente, et de conseiller vendeur et acquéreur dans un cadre juridique sécurisé afin d'en faire une source d'honoraires complémentaire.

Jour 1 (7 h) : maîtriser le viager et savoir le chiffrer

- Le marché du viager et ses acteurs (1h)
- Les formes de vente : viager occupé, viager libre, vente à terme, nue-propriété (2h)
- Le cadre juridique : contrat aléatoire, clauses protectrices, garanties du vendeur (2h)
- Chiffrer un viager : valeur occupée, bouquet, rente (2h)

Jour 2 (7 h) : vendre en viager et développer son chiffre d'affaires

- Fiscalité du vendeur et de l'acquéreur (1h30)
- Prospecter et conseiller le vendeur senior et sa famille (2h)
- Trouver et convaincre l'acquéreur investisseur (1h30)
- Mandat, honoraires et plan d'action commercial (2h)

Version 7 h seule

- Le marché du viager et les formes de vente (1h30)
- Les points juridiques essentiels (1h30)
- Chiffrer un viager : valeur occupée, bouquet, rente (1h30)
- Conseiller le vendeur et convaincre l'acquéreur (1h30)
- Mandat, honoraires et prospection (1h)

Formation

Location meublée : la nouvelle donne

« Nu ou meublé : bien conseiller son client après les réformes »

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable de comparer location nue et location meublée sur les plans juridique, fiscal et commercial, et d'orienter un propriétaire ou un investisseur vers le régime le plus adapté à sa situation.

Programme

- Location nue ou meublée : définitions, critères du meublé, liste du mobilier obligatoire, enjeux du choix (1h)
- Le cadre juridique : bail meublé, bail étudiant, bail mobilité, meublé de tourisme et règles locales, copropriété (1h30)
- La fiscalité de la location nue : revenus fonciers, micro-foncier, régime réel, déficit foncier (1h)
- La fiscalité de la location meublée : statuts LMNP et LMP, micro-BIC, régime réel et amortissements, plus-value à la revente, cotisations sociales (1h30)
- Comparer et choisir : simulations chiffrées nu / meublé, rentabilité nette après impôt, détention en direct ou en société (1h)
- Le conseil au client : profils d'investisseurs, argumentaire commercial, limites du devoir de conseil et recours à l'expert-comptable, quiz (1h)

Formation

Comment bien travailler avec des marchands de biens pour augmenter son chiffre d'affaires

7H / 14H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'identifier les biens à potentiel pour un marchand de biens, de lui présenter un dossier chiffré fondé sur son prix d'achat maximum, et de sécuriser juridiquement la relation et ses honoraires afin d'en faire un client récurrent, à l'achat comme à la revente.

Jour 1 (7 h) : Comprendre le MDB et lui apporter les bons dossiers

- Qui est le marchand de biens ? (1h30)
- Son modèle économique et le prix d'achat maximum (2h)
- Repérer les biens à potentiel (2h)
- Présenter le dossier (1h30)

Jour 2 (7 h) : Sécuriser, négocier et fidéliser

- Le cadre juridique de la relation (2h)
- Négocier avec un professionnel (1h30)
- Capter la revente et accompagner l'opération (2h)
- Construire un flux d'affaires récurrent (1h30)

Version 7 h seule

- Le MDB : métier, stratégies, attentes (1h)
- Bilan d'opération et prix d'achat maximum (2h)
- Repérer les biens à potentiel et monter la fiche opportunité (1h30)
- Sécuriser la relation et ses honoraires (1h30)
- Capter la revente et fidéliser (1h)

Formation

Décrocher le mandat exclusif : arguments, techniques et méthode

7H en présentiel

Détail des programmes

Objectif pédagogique

À l'issue de la formation, le participant sera capable de préparer et de conduire un rendez-vous vendeur, d'argumenter les bénéfices de l'exclusivité, de traiter les objections et de sécuriser la signature d'un mandat exclusif conforme à la loi Hoguet.

Programme

- Les enjeux de l'exclusivité : taux de transformation, rentabilité du négociateur, bénéfices pour le vendeur (1h)
- Le cadre juridique : mandat simple, exclusif et semi-exclusif, durée, clause pénale, démarchage à domicile et droit de rétractation (1h)
- La préparation du rendez-vous : découverte du vendeur et de son projet, étude de marché, dossier de présentation (1h)
- L'offre de services exclusive : plan de commercialisation, engagements de l'agence, compte rendu d'activité (1h30)
- L'argumentation et le traitement des objections : prix, honoraires, « je veux plusieurs agences », jeux de rôle (1h30)
- La conclusion et le suivi : signature, transformation d'un mandat simple en exclusif, renouvellement, plan d'action et quiz (1h)

Formation

Profiter de la reprise du marché pour se différencier

De la relation client à l'IA

14H en présentiel

Détail des programmes

4 modules de 3H30

Mieux se connaitre pour mieux comprendre son client

- Connaître sa personnalité
- Savoir s'adresser aux différents profils clients
- Détecter les attentes et motivations de ses clients

La création de valeur dans la relation client

- Savoir différencier son offre commerciale
- Savoir négocier en milieu concurrentiel
- L'approche client motivationnelle

Savoir animer son réseau pour développer une prospection différenciante

- Savoir identifier son réseau
- Les outils d'animation différenciants
- Exemples concrets applicables immédiatement

L'IA au service des agents immobiliers : exemples d'application

- L'IA et la prospection
- L'IA et l'estimation des biens
- L'IA et le home staging

Tarifs et organisation

Conditions d'inscription

Pour anticiper la préparation des conventions et vous permettre de réaliser une demande de prise en charge OPCO, toute inscription à une session de formation nécessite l'envoi d'une demande par mail.

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 7 jours ouvrés avant le début de la formation et dans la limite des places disponibles.

Coût par personne en formation inter entreprise

500 € HT soit 600 € TTC

Formation intra entreprise soit 2 jours pour 4 à 8 personnes

3 200 € HT soit 3 840 € TTC

TCO
SIRET 388 279 929 00052
TVA Intercommunautaire FR 70 388 279 929
53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | **Mail :** tco@tco.fr