



L'essentiel des réflexes commerciaux et légaux de l'agent commercial immobilier qui débute

Fiche programme – v.7 – 12/01/2026

Prérequis :	- l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur mandataire, en lancement d'activité indépendante
Objectifs :	- identifier tout ce qu'il faut connaître en rapport au statut d'indépendant et à l'exercice « libre » d'une activité non salariée ; - appréhender l'architecture des principaux réflexes à connaître et à agencer pour faire de cette activité un véhicule bien dirigé et efficient
Aptitude et compétences :	- la formation préalable au domaine immobilier et l'envie de se lancer seul seront deux gages nécessaires à garantir la motivation des apprenants
Durée :	- 7.00 heures.
Délai d'accès :	- programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
Tarifs :	- 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires (me consulter pour un devis précis).
Méthodes mobilisées :	- méthodes expositive, active et participative avec des mises en perspective et questionnements concrets selon les thèmes déroulés ; - session vivante sur fond d'échanges libres.
Modalités d'évaluation :	- questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
Accessibilité :	- formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
Nota bene :	- cette formation concerne celles et ceux qui se lancent seuls en tant qu'agent commercial immobilier, voire agent
Référent pédagogique et administratif :	- Renaud Lambert
Contact :	contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : en quoi consiste le lancement d'une activité d'agent commercial immobilier, définition du statut

PARTIE 1 : les Lois Hoguet et ENL

- La genèse des intermédiaires immobiliers (HOGUET)
- La création et consécration d'autres indépendants aux côtés des agents immobiliers (ENL)
- Les règles principales à respecter

PARTIE 2 : le cadre légal fondamental d'exercice

- Les habilitations et autorisations
- Le mandat
- Les documents obligatoires
- Le bon de visite
- L'offre d'achat
- Les promesses de vente

PARTIE 3 : le commerce de la transaction immobilière

- La prospection
- La préparation
- Les critères
- Les objectifs de l'indépendant et de son réseau
- La vente

PARTIE 4 : la nécessité d'appréhender son activité comme un réel entrepreneur

- URSSAF
- RSAC
- Formations
- Organisation, planification, motivation

Indicateurs de résultat à fin 2025

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.