



PROGRAMME DE FORMATION

Assistant immobilier – BC01

Métiers & Certifications

RÉFÉRENCE
WF-0046

VERSION
V2026-001

ÉDITION
1 octobre 2026

DOMAINE
Métiers & Certifications



DURÉE
55 h



MODALITÉ
**Distanciel ·
Présentiel**



PROGRAMME
49 modules
394 leçons



CERTIFICATION VISÉE
RNCP40989
Niveau 5

🎯 Objectifs pédagogiques

Préparer la certification au titre professionnel correspondant à l'intitulé « Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location » (RNCP34441BC01) L'assistant immobilier travaille dans un environnement codifié, avec des professionnels relevant d'une profession réglementée. A ce titre, il doit maintenir le niveau de ses connaissances réglementaires en assurant en continu une veille juridique relative au secteur de l'immobilier, afin de tenir compte des réglementations applicables et de leurs modifications.

Public visé

Tout public – Salariés – Entreprises – Alternants – Travailleurs indépendants – Demandeurs d'emploi – Particuliers en reconversion professionnelle.

Assistant(e) immobilier Gestionnaire locatif

Négociateur(trice) immobilier

Prérequis

Aucune connaissance théorique particulière en « Assurer les opérations administratives liées aux transactions » n'est exigée. Une première expérience professionnelle ou une pratique du domaine concerné est recommandée.

Comprendre et s'exprimer en français

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Certification visée

Assistant immobilier — RNCP40989 · Niveau 5

Certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION · enregistrement en vigueur jusqu'au 06/09/2030.

La formation prépare à cette certification ; sa délivrance relève exclusivement du certificateur, sous réserve de réussite aux épreuves.

Modalités et déroulement

Formation réalisée à distance sur la plateforme WILL FORMATION, avec accès individuel aux contenus pédagogiques, vidéos, exercices, quiz et travaux pratiques. Un accompagnement pédagogique est assuré pendant toute la durée du parcours. Des classes virtuelles ou rendez-vous individuels peuvent être organisés lorsqu'ils sont prévus dans le parcours.

Sur demande et sous réserve de disponibilité, un espace équipé peut être proposé. L'adresse, les horaires, les équipements disponibles et les conditions d'accessibilité sont communiqués avant l'inscription.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement ou évaluation diagnostique avant l'entrée en formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours
- Exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM
- Évaluation finale permettant de mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques
- Passage des épreuves de certification lorsque la formation prépare effectivement à une certification

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de leur demande d'inscription. Une étude personnalisée est réalisée afin de définir les adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles appropriées. Lorsque le besoin ne peut pas être satisfait directement, une orientation vers un partenaire ou une structure spécialisée est proposée.

Référent handicap : handicap@will-formation.com

Tarifs et financement

Financement personnel (CPF) : **2 590 €**

OPCO : **2 090 €**

FIF PL : **1 050 €**

FAFCEA : **1 050 €**

AGEFICE : **3 090 €**

France Travail : **4 090 €**

Tarifs indicatifs TTC, par participant, en vigueur à la date d'édition du présent programme. Ils ne constituent ni une offre contractuelle ni un engagement de prise en charge : la mention d'un dispositif ne vaut pas accord de financement. Toute prise en charge reste soumise à l'éligibilité du bénéficiaire et à l'accord préalable du financeur. Les conditions tarifaires applicables sont celles confirmées au devis, à la convention ou au contrat de formation.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009.
WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

49 modules, 394 leçons — durée totale 55 h.

01 Généralités sur la vente immobilière

1. Définition de la vente immobilière
2. Les contrats préparatoires
3. Le cadre de l'avant contrat
4. La stipulation de conditions
5. La protection du bénéficiaire
6. Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel
7. La réglementation des versements d'argent
8. Les autres protections du bénéficiaire
10. Avants contrats et procédures collectives
11. La promesse unilatérale de vente
12. L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente
14. Les indemnités d'immobilisation
15. L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option
17. L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option
18. L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option
21. L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien La transmission de la promesse
23. La promesse unilatérale d'achat
24. La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée
26. Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente
28. Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente
29. Autres spécificités concernant la promesse de vente
30. La fiscalité de la promesse synallagmatique
31. Transmission de la promesse

02 Le pacte de préférence

1. Nature et contenu du pacte de préférence
2. Les modalités de mise en œuvre du pacte de préférence
3. Les effets juridiques du pacte de préférence
4. Les clauses caractéristiques des avant-contrats
5. Les clauses caractéristiques d'un pacte de préférence
6. La vente amiable d'immeuble
7. Les vices du consentement : l'erreur
8. Les vices du consentement : le dol
9. Les vices du consentement : la violence
10. Les vices du consentement : les sanctions
11. modules

03 Capacité et pouvoir des parties

1. Capacité des parties : cas des mineurs propriétaires
2. Capacité des parties : cas des majeurs vulnérables
3. Les interdictions spéciales d'acquiescer
4. L'interdiction pénale d'acheter au titre de l'habitat indigne
6. L'entreprise faisant l'objet d'une procédure collective
7. Les pouvoirs des parties

04 Le contenu de l'accord des parties

1. L'immeuble
2. La détermination du prix de vente
3. Le prix lésionnaire
4. Le prix réel et sérieux
5. La vente affectée d'une condition
6. La vente affectée d'un terme

05 Les formalités

1. Les formalités préalables à la vente
2. Le carnet d'information du logement
3. Le dossier de diagnostic technique
4. L'acte authentique
5. Les formalités postérieures à la vente

06 Les clauses usuelles

1. Les clauses usuelles

07 Les obligations du notaire

1. Les obligations du notaire

08 L'obligation du vendeur

1. Le devoir d'information
2. L'obligation de délivrance – Partie 1
3. L'obligation de délivrance – Partie 2
4. L'obligation de délivrance – Partie 3
5. La garantie d'éviction – Partie 1
6. La garantie d'éviction – Partie 2
7. La garantie des vices cachés – Partie 1
8. La garantie des vices cachés – Partie 2
9. La garantie des vices cachés – Partie 3
10. Les garanties des vices de pollution

09 Obligations de l'acheteur

1. La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente
3. Les autres obligations de l'acheteur

10 Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

1. Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance

11 La résolution de la vente

1. La résolution de la vente

12 La location-accession à la propriété immobilière

1. Qu'est-ce que la location-accession ?
2. Conditions de forme de la location-accession
3. Droits et obligation des parties au contrat de location-
4. accession
5. Les garanties des parties au contrat de location-
6. accession
7. Le devoir d'information et de protection de l'accédant
8. par location-accession
9. Le transfert de propriété par location-accession
10. Le cas particulier de la location-accession d'immeubles
11. en construction
12. Le Régime fiscal de la location-accession
13. Location-accession, quelles sont les régimes de TVA et
14. les droits d'enregistrement qui s'appliquent ?

13 La vente avec faculté de rachat

1. Qu'est-ce que la vente avec faculté de rachat ?
2. Les aspects juridiques de la vente avec faculté de rachat
3. Les aspects fiscaux de la vente avec faculté de rachat

14 Le bail réel et solidaire

1. Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 1
2. Le régime juridique du bail réel solidaire – Partie 2
3. Le régime fiscal du bail réel solidaire

15 La publicité foncière

1. Principes généraux de la publicité foncière
2. L'effet relatif de la publicité foncière
3. Les domaines d'application de la publicité foncière
4. obligatoire – Partie 1
5. Les domaines d'application de la publicité foncière
6. obligatoire – Partie 2
7. Les domaines d'application de la publicité foncière
8. obligatoire – Partie 3
9. Les domaines d'application de la publicité foncière
10. facultative Les conflits entre acquéreurs successifs
11. Le Régime de la publicité foncière – Partie 1
12. Le Régime de la publicité foncière – Partie 2
13. Le Régime de la publicité foncière – Partie 3

16 La saisie immobilière

1. La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses
2. conditions
3. Principales règles de la procédure – Partie 1
4. Principales règles de la procédure – Partie 2
5. La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de
6. saisie
7. La publication de l'acte de saisie de l'immeuble
8. La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles
9. Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du
10. tiers détenteur
11. La péremption de l'acte de saisie
12. La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires –
13. Partie 1
14. La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires –
15. Partie 2
16. L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de
17. vente d'immeuble saisi
18. Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur
19. autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours
20. de la procédure d'adjudication
21. La vente par adjudication – Partie 1
22. La vente par adjudication – Partie 2
23. La vente par adjudication – Partie 3
24. La distribution du prix – Partie 1
25. La distribution du prix – Partie 2

17 L'agent immobilier

1. L'agent immobilier
2. Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?

18 La prospection immobilière

1. La prospection active
2. La prospection passive
3. Comment faire une bonne prospection ?

19 Les rendez-vous vendeur

20 R0

1. Introduction
2. Qu'est-ce que le R0 ?
3. Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
4. L'appel téléphonique du R0
5. Simulation R0

21 R1

1. Le R1 et son objectif
2. La préparation du R1
3. Présentation et installation chez le vendeur
4. La visite du bien et la ligne empathique
5. Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
6. Simulation R1 - 1ère partie
7. Simulation R1 - Variante n°1
8. Simulation R1 - Variante n°2
9. Simulation R1 - Variante n°3
10. Récapitulatif des étapes et conclusion du R1

22 R2

1. Qu'est-ce que c'est et objectifs ?
2. Présentation du CR estimation et rappel des prestations
3. Les forces et les faiblesses
4. Les outils d'estimation
5. Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
6. La défense du prix de votre estimation
7. Simulation R2 - 1ère partie
8. Simulation R2 - Variante n°1
9. Simulation R2 - Variante n°2
10. Simulation R2 - Variante n°3
11. Comment défendre vos honoraires ?
12. Le bon de visite
13. Conclusion R0-R1-R2

23 Commercialisation du bien

1. Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
2. La découverte acquéreur
3. Visite avec les clients - Introduction
4. La découverte acquéreur
5. Comment réaliser une annonce de qualité
6. Comment réaliser une visite
7. La visite avec les clients
8. Comment négocier une offre d'achat
9. R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la
10. commercialisation

24 Le mandat

1. Qu'est-ce qu'un mandat ?
2. Le mandat
3. Le mandat exclusif
4. Le mandat simple
5. Le mandat semi exclusif
6. Les avenants au mandat de vente
7. Les causes qui entraînent la nullité du mandat

25 Que comporte le mandat exclusif ?

1. La désignation du vendeur
2. La désignation du mandataire et la désignation du bien
3. État d'occupation du bien
4. Prix de vente et honoraires du mandataire
5. La validité du mandat et les conditions générales du
6. mandat
7. Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions
8. commerciales que le mandataire s'engage à réaliser
9. Reddition de comptes et élection de domicile
10. Pourquoi privilégier le mandat exclusif
11. Argumentaire pour défendre l'exclusivité

26 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

1. Intro
2. Le règlement de copropriété
3. Les procès-verbaux d'assemblées générales
4. Les relevés de charge
5. La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la
6. copropriété

27 Les pièces à collecter lors de la signature du mandat (suite)

1. Le diagnostic technique amiante
2. Les diagnostics techniques des parties privatives
3. Le constat d'exposition aux risques de plomb
4. L'état relatif à l'amiante
5. Le diagnostic de performance énergétique
6. L'état des risques, des pollutions, des parasites et des
7. termites
8. Loi Carrez – superficie
9. L'assainissement non collectif
10. Le diagnostic bruit et le pré-état daté

28 Les documents d'information précontractuelle

1. Document d'information précontractuelle signé en
2. agence
3. Document d'information précontractuelle signé hors
4. agence

29 L'offre d'achat et le compromis de vente

1. L'offre d'achat
2. La promesse de vente
3. Le compromis de vente

30 La promesse de vente

1. Les parties au contrat et l'information préalable des
2. parties
3. La déclaration des parties
4. Nature et description des biens
5. Diagnostics techniques
6. La déclaration du vendeur
7. L'état d'occupation
8. Les conditions générales de la vente
9. Les conditions financières de la vente
10. Le financement de l'acquisition
11. Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et
12. affirmation de sincérité
13. La réalisation de la vente
14. La survenance d'une crise sanitaire et faculté de
15. substitution
16. Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la
17. survenance d'un sinistre pendant la validité du
18. compromis et l'obligation de garde du vendeur
19. La clause de visite des biens avant signature
20. authentique et notifications électroniques
21. Le droit de rétractation et mode de notification
22. Annexes

31 Compromis de vente de biens en copropriété

1. Informations relatives à l'organisation de l'immeuble

32 Comment envisager la relation et la négociation commerciale avec la banque ? (destinée à aider vos acquéreurs)

1. Introduction
2. Banque actuelle, banques concurrentes ou s'adresser à
3. un courtier ?
4. Le rendez-vous avec la banque avant de commencer les
5. visites
6. Le rendez-vous avec le banquier une fois le compromis
7. signé
8. Quelle est la psychologie du banquier ?
9. Les différents types de prêt
10. Les franchises
11. Les différents types de garantie
12. Comment négocier le prêt bancaire ?

33 Divers thèmes

1. Loi SRU
2. Procuration pour vendre
3. Cession compromis de vente
4. Accord de résolution amiable
5. Convention d'entreposage temporaire
6. Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur
7. Le départ tardif du vendeur
8. Financement prorogation
9. L'état daté
10. Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?
11. Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?
12. Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?
13. Comment réduire les frais de notaire ?

34 Cas pratiques

1. Introduction
2. Mandat exclusif - Partie 1
3. Mandat exclusif - Partie 2
4. Mandat simple (appartement)
5. Mandat semi-exclusif (appartement)
6. Avenant au mandat exclusif (baisse de prix)
7. Offre d'achat
8. Avenant offre d'achat acceptée
9. Compromis de vente - Partie 1
10. Compromis de vente - Partie 2
11. Compromis de vente - Partie 3
12. Compromis de vente - Partie 4
13. Compromis de vente - Partie 5
14. Déclaration de financement personnel
15. Procuration pour vendre
16. Prorogation du compromis de vente
17. Résolution amiable

35 Viager et gestion de patrimoine

1. Présentation
2. Avant-propos
3. Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 1)
4. Quelles sont les sources de rentes viagères ? (Partie 2)
5. Viager et vie du couple marié
6. La vente en viager par un couple marié
7. Comment se déroule le processus du viager ?
8. La rente et le divorce du couple
9. Viager et patrimoine du couple non marié
10. Rente et PACS
11. Viager et perspective successorale
12. Quelles sont les règles successorales spécifiques au
13. viager ?
14. Cas pratique

36 La vente immobilière et viager

1. Les conditions générales de la vente d'immeuble en
2. viager
3. La capacité des parties (Partie 1)
4. La capacité des parties (Partie 2)
5. Les conditions du contrat
6. Le droit de préemption
7. Les conditions du contrat de rente
8. Quelques définitions
9. La rente
10. L'aléa
11. Comment se calcule le prix ?

37 Quelles sont les spécificités de la fiscalité du viager ?

1. La fiscalité applicable au crédientier
2. Comment calculer l'impôt sur les plus-values
3. immobilières des particuliers ?
4. Comment la rente viagère est-elle imposée ?
5. Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie
6. 1)
7. Quelle est la fiscalité applicable au débirentier ? (Partie
8. 2)
9. Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 1)
10. Quels sont les risques fiscaux ? (Partie 2)
11. Cas pratiques

38 Vie du contrat, droit de la rente

1. La vie du contrat de rente viagère (Partie 1)
2. La vie du contrat de rente viagère (Partie 2)
3. La majoration de la rente
4. Quelles sont les relations entre crédientiers et débirentiers ?
5. Les garanties de paiement de la rente
7. Quelles sont les conditions de l'inscription du privilège
8. de vendeur d'immeubles ?
9. L'objet du privilège du vendeur
10. La créance garantie
11. Les effets du privilège du vendeur inscrit
12. La mainlevée du privilège de vendeur d'immeubles
13. Les sûretés conventionnelles
14. Le cautionnement (Partie 1)
15. Le cautionnement (Partie 2)
16. La revente de l'immeuble
17. Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le
18. paiement de la rente (Partie 1)
19. Le sous-acquéreur ne reprend pas à sa charge le
20. paiement de la rente (Partie 2)
21. Le débiteur originaire est déchargé
22. Qu'advient-il des garanties ?

39 La fin du contrat et modalités pratiques

1. La résolution pour inexécution du contrat
2. Quelles sont les exceptions au principe d'exclusion ?
3. L'annulation du contrat
4. L'annulation étrangère à l'article 1975 du Code civil
5. L'extinction du contrat

40 Qu'est-ce que la Vente en l'État Futur d'achèvement (VEFA) ?

1. Quelques notions préalables
2. Quels sont les acteurs qui interviennent lors d'une VEFA
3. ?
4. Les obligations du vendeur lors d'un contrat VEFA
5. Qu'est-ce que le secteur protégé en VEFA ?

41 Les différents actes de la VEFA

1. Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 1
2. Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 2
3. Les étapes de l'avant-projet en VEFA – Partie 3
4. Le contrat de réservation (ou contrat préliminaire)
5. D'autres conditions importantes
6. Bien comprendre les enjeux du contrat préliminaire
7. L'acte de vente
8. Les clauses de l'acte de vente
9. L'échelonnement du prix indiqué dans l'acte de vente
10. La garantie d'achèvement ou de remboursement

42 La vente d'immeubles à rénover

1. La Vente en État Futur de Rénovation
2. L'avant contrat de la vente d'immeuble à rénover
3. Le contrat de vente d'immeuble à rénover
4. Les droits et obligations du vendeur
5. Les droits et obligations de l'acquéreur

43 L'acquisition du terrain

1. L'acquisition du terrain

44 Organiser votre prospection digitale immobilière

1. Déterminer la constructibilité des terrains
2. Les règles facultatives de constructibilité

45 Les démarches d'urbanisme qui précèdent la construction

46 La livraison

1. La livraison et la levée des réserves
2. Comment faire face à une accusation de défaut de
3. conformité apparent ?
4. Quelques exemples de défauts de conformité

47 Garantie

1. Les garanties de construction en VEFA et les obligations
2. d'assurance
3. Qu'est-ce que la garantie biennale (garantie de bon
4. fonctionnement des équipements) ?
5. Qu'est-ce que la garantie décennale (garantie des vices
6. cachés) ?

48 Autre module

1. La responsabilité du fait des dommages Intermédiaires
2. Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur
3. - L'assurance de responsabilité civile décennale
4. Les obligations d'assurance du promoteur-vendeur
5. L'assurance de dommage ouvrage
6. Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction
7. de maison individuelle)
8. Distinction entre VEFA et CCMI (Contrat de construction
9. de maison individuelle)
10. La demande de permis de construire
11. La décision du permis de construire
12. Permis de construire : Contrôles et sanctions
13. Le permis de démolir

49 L'adaptation du terrain au projet de construction

1. L'adaptation du terrain au projet de construction