Formation ALUR 42h Transaction

Formation continue obligatoire des professionnels de l'immobilier, loi Hoguet et décret n° 2016-173 du 18 février 2016, branche transaction, 42 heures

42 heures	FOAD	279 €	12 mois
Durée	Asynchrone	Tarif net de taxe	Accès

BLOCS DE COMPÉTENCES

M1	**Déontologie, éthique professionnelle et champ d'application** Situer les textes qui encadrent vos obligations déontologiques · Identifier les quatre catégories de professionnels concernés et le cas des sociétés	3 h
M2	**Non-discrimination dans l'accès au logement** Connaître les critères prohibés et les pratiques à risque en agence · Fixer des conditions de location conformes à la loi	3 h
M3	**Blanchiment, RGPD et fraudes documentaires** Appliquer vos obligations de vigilance, y compris face à une personne politiquement exposée · Collecter et conserver les données clients conformément au RGPD	8 h 30
M4	**Vendre un bien : copropriété, estimation, mise en marché** Maîtriser les règles fondamentales de la copropriété et le contentieux courant · Conduire une étude de marché et choisir la bonne approche d'estimation	9 h
M5	**Obtenir un mandat exclusif : prospection et découverte vendeur** Construire une prospection régulière avec scripts et tableau de suivi · Mener une découverte vendeur et présenter vos engagements de services	10 h
M6	**Acquéreurs qualifiés : marketing digital et publicité immobilière** Définir votre cible acquéreur et votre tunnel de conversion · Installer et vérifier un suivi de conversion fiable	8 h 30
TOTAL	6 modules · 171 leçons · 31 QCM	42 h

Objectif. Maintenir et actualiser les compétences réglementaires et professionnelles exigées des titulaires d'une carte professionnelle immobilière, dans les conditions fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016.

Public. Toute personne exerçant une activité relevant de la loi Hoguet : titulaire de la carte, dirigeant, directeur d'établissement, salarié, agent commercial ou mandataire. Prérequis : aucun.

Modalités. FOAD asynchrone, article D.6313-3-1 du code du travail. Vidéos, supports écrits, cas pratiques. 100 % à distance. Assistance technique et pédagogique par voie électronique.

Évaluation. Assiduité établie par les relevés de connexion horodatés, exportables. QCM à chaque module : 80 % de bonnes réponses pour passer à la suite, tentatives illimitées. QCM final de 30 questions, réussi à partir de 80 %, tentatives illimitées. Satisfaction recueillie en fin de parcours : note de 1 à 5 et commentaire libre.

Sanction. Attestation de formation nominative, délivrée à la fin du parcours après réussite du QCM final, mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation (art. 5 du décret n° 2016-173). Certificat de réalisation et relevé d'assiduité. Aucune certification ni titre professionnel n'est délivré.

Accès. Immédiat après paiement. Plateforme ouverte 12 mois, renouvelable une fois sans frais sur simple demande par e-mail à contact@alur42.fr.

Accessibilité. Référente handicap : Vanessa CHABOZ, contact@alur42.fr, 01 84 80 32 90. Toute demande d'aménagement est étudiée sous 6 jours ouvrés.

Qualité. Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Programme détaillé

Chaque module, ses objectifs, puis ses leçons et ses QCM, dans l'ordre où ils se suivent sur la plateforme. Un module se valide par son QCM ; le parcours se clôt par un QCM final de 30 questions.

Accueil · Introduction		avant le module 1
0.1	Bienvenue dans votre formation ALUR 42 heures, transaction	Leçon
0.2	**QCM de positionnement**	QCM, 15 questions
0.3	Comment suivre votre formation, pas à pas	Leçon

M1 · Déontologie, éthique professionnelle et champ d'application

3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 18 leçons, 3 QCM

Objectifs. Situer les textes qui encadrent vos obligations déontologiques · Identifier les quatre catégories de professionnels concernés et le cas des sociétés · Mesurer les conséquences d'un manquement, du rappel à l'ordre à la sanction · Distinguer éthique et déontologie dans vos décisions quotidiennes
Méthodes. Vidéos pédagogiques, cas pratiques commentés, QCM de validation

1.1	Ce que ce module valide, et ce qui apparaîtra sur votre attestation	Leçon
1.2	Déontologie et éthique : deux mots, deux régimes	Leçon
1.3	Le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 : d'où vient le code, comment il se lit	Leçon
1.4	Article 1er, qui est soumis au code, sociétés comprises	Leçon
1.5	Article 2, l'éthique professionnelle	Leçon
1.6	Article 3, le respect des lois et règlements	Leçon
1.7	Article 4, la compétence, et la formation continue comme devoir	Leçon
1.8	**Contrôle des connaissances · Code de déontologie**	QCM, 10 questions
1.9	Article 5, l'organisation et la gestion de l'entreprise	Leçon
1.10	Article 6, la transparence, jusqu'à la rémunération	Leçon
1.11	**Contrôle des connaissances · Le code de déontologie**	QCM, 10 questions
1.12	Article 7, la confidentialité	Leçon
1.13	Article 8, la défense des intérêts en présence et le devoir de conseil	Leçon
1.14	Article 9, le conflit d'intérêts	Leçon
1.15	Articles 10 et 11, la confraternité et le règlement des litiges	Leçon
1.16	Cas pratiques d'agence : conseil, conflit d'intérêts, rémunération	Leçon
1.17	Le manquement depuis la loi ELAN du 23 novembre 2018	Leçon
1.18	Civil, pénal, contractuel : les trois suites à ne pas confondre	Leçon
1.19	L'éthique propre au syndic et à l'administrateur de biens	Leçon
1.20	Ponctualité, première impression, tenue : l'article 2 sur le terrain	Leçon
1.21	**QCM de fin de module**	QCM, 10 questions

M2 · Non-discrimination dans l'accès au logement

3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 16 leçons, 2 QCM

Objectifs. Connaître les critères prohibés et les pratiques à risque en agence · Fixer des conditions de location conformes à la loi · Sélectionner un candidat sur des critères objectifs et traçables · Réagir face à une demande discriminatoire d'un bailleur
Méthodes. Vidéos, cas pratiques (refus de location, loyer ciblé), QCM

2.1	Pourquoi ce bloc a été détaché de la déontologie	Leçon
2.2	Ce qu'est juridiquement une discrimination	Leçon
2.3	Les critères prohibés et l'histoire de leur extension	Leçon
2.4	La vulnérabilité résultant de la situation économique	Leçon
2.5	L'article 1er de la loi du 6 juillet 1989 et la charge de la preuve	Leçon
2.6	Solvabilité oui, situation sociale non	Leçon
2.7	La liste limitative des pièces exigibles	Leçon
2.8	**Contrôle du bloc réglementaire**	QCM, 10 questions

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

M2 · Non-discrimination dans l'accès au logement (suite)		3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 16 leçons, 2 QCM
2.9	Fixer par écrit des conditions de location objectives	Leçon
2.10	L'annonce et la qualification téléphonique	Leçon
2.11	Sélectionner et documenter le motif de refus	Leçon
2.12	La demande discriminatoire du bailleur	Leçon
2.13	Le testing comme mode de preuve	Leçon
2.14	Le bail conforme au contrat type	Leçon
2.15	Signalements et recours, qui contrôle réellement	Leçon
2.16	Cas pratiques, premier volet	Leçon
2.17	Cas pratiques, second volet	Leçon
2.18	**Contrôle final du module**	QCM, 10 questions

M3 · Blanchiment, RGPD et fraudes documentaires		8 h 30 · 34 leçons, 5 QCM

Objectifs. Appliquer vos obligations de vigilance, y compris face à une personne politiquement exposée · Collecter et conserver les données clients conformément au RGPD · Tenir un registre des traitements et sécuriser fichiers papier et numériques · Refuser une falsification de DPE ou de dossier de solvabilité, et une mission hors compétence
Méthodes. Vidéos, cas pratiques (PEP, données locataires, falsification), QCM

3.1	Ce que ce module va corriger	Leçon
3.2	Le renvoi qui décide de tout, lire le 8° de l'article L. 561-2	Leçon
3.3	Les neuf activités de l'article 1er, et les quatre qui restent dehors	Leçon
3.4	Gestion locative et syndic, hors champ, et pourquoi on vous dit l'inverse	Leçon
3.5	La location assujettie, mandat de transaction et seuil de loyer	Leçon
3.6	Le prorata de la durée effective de location	Leçon
3.7	Cas pratique, cinq dossiers, assujetti ou pas	Leçon
3.8	**Contrôle des connaissances · Le champ de la LCB-FT**	QCM, 10 questions
3.9	L'entrée en relation d'affaires, le moment exact où la vigilance commence	Leçon
3.10	Identifier le client, personne physique et personne morale	Leçon
3.11	Le bénéficiaire effectif, le trouver et le documenter	Leçon
3.12	Connaître l'objet et la nature de la relation d'affaires	Leçon
3.13	La vigilance constante, et la mise à jour du dossier	Leçon
3.14	La conservation des documents	Leçon
3.15	**QCM de mi-parcours, le champ et les obligations de vigilance**	QCM, 10 questions
3.16	L'approche par les risques et la classification de l'agence	Leçon
3.17	Vigilance allégée, vigilance renforcée	Leçon
3.18	La personne politiquement exposée	Leçon
3.19	La déclaration de soupçon à TRACFIN	Leçon
3.20	Ce qu'on ne dit jamais au client, l'interdiction d'informer	Leçon
3.21	Cas pratique, trois soupçons, trois conduites	Leçon
3.22	Le registre des traitements et la fausse exemption des moins de deux cent cinquante salariés	Leçon
3.23	**Contrôle des connaissances · Vigilance et déclaration**	QCM, 10 questions
3.24	Les traitements réels d'une agence, listés un par un	Leçon
3.25	La base légale, traitement par traitement	Leçon
3.26	Informer les personnes, le moment, le contenu, la preuve	Leçon
3.27	Les durées de conservation, et le dossier du candidat non retenu	Leçon
3.28	Droit dur et recommandations de la CNIL, ne pas les confondre	Leçon
3.29	La sécurité, papier autant que numérique	Leçon

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

M3 · Blanchiment, RGPD et fraudes documentaires (suite)

8 h 30 · 34 leçons, 5 QCM

3.30	Pièces exigibles et données conservées, la règle qui relie deux textes	Leçon
3.31	**QCM, données personnelles en agence**	QCM, 10 questions
3.32	Pourquoi la fraude documentaire vous concerne personnellement	Leçon
3.33	Le bulletin de salaire retouché	Leçon
3.34	L'avis d'imposition fabriqué	Leçon
3.35	L'attestation d'employeur inexistante, et les autres pièces	Leçon
3.36	Les vérifications possibles, et leurs limites	Leçon
3.37	Refuser la falsification quand la demande vient du client qui vous paie	Leçon
3.38	Cinq cas pratiques de fraude documentaire	Leçon
3.39	**QCM final et synthèse du module**	QCM, 10 questions

M4 · Vendre un bien : copropriété, estimation, mise en marché

9 h · 34 leçons, 6 QCM

Objectifs. Maîtriser les règles fondamentales de la copropriété et le contentieux courant · Conduire une étude de marché et choisir la bonne approche d'estimation · Concevoir et diffuser une annonce qui donne envie de visiter · Structurer un discours de présentation qui transforme la visite
Méthodes. Vidéos, guide pratique d'estimation, cas pratiques, QCM

4.1	Ce que vend réellement un vendeur de lot	Leçon
4.2	Les tantièmes, et ce qu'ils commandent dans les charges	Leçon
4.3	La quote-part et le vote en assemblée générale	Leçon
4.4	Lire un règlement de copropriété, la destination de l'immeuble	Leçon
4.5	Les restrictions du règlement déterminantes pour l'acquéreur	Leçon
4.6	L'assemblée générale, convocation, ordre du jour, procès-verbal	Leçon
4.7	Les régimes de majorité après la loi ELAN et l'ordonnance de 2019	Leçon
4.8	Le délai de contestation de deux mois	Leçon
4.9	Les travaux votés non encore appelés, qui les paie	Leçon
4.10	**Contrôle des connaissances · Le lot, le règlement et l'assemblée générale**	QCM, 10 questions
4.11	L'état daté, et ce que la pratique appelle le pré état daté	Leçon
4.12	**Contrôle des connaissances · Le lot et l'assemblée générale**	QCM, 10 questions
4.13	Traiter la question des travaux dans l'avant-contrat	Leçon
4.14	Le contentieux courant de la copropriété	Leçon
4.15	Pourquoi une annonce n'est pas une référence	Leçon
4.16	Les bases de mutations issues des services fiscaux	Leçon
4.17	Corriger un comparable, étage, ascenseur, exposition	Leçon
4.18	Corriger un comparable, état, surface, annexes	Leçon
4.19	Corriger un comparable, la performance énergétique	Leçon
4.20	**Contrôle des connaissances · État daté, contentieux et comparables**	QCM, 10 questions
4.21	Justifier chaque écart, par écrit	Leçon
4.22	Les trois approches, comparaison, rendement, coût	Leçon
4.23	Quand chaque approche sert, et quand elle induit en erreur	Leçon
4.24	**Contrôle des connaissances · Estimer et justifier un prix**	QCM, 10 questions
4.25	L'étude de marché locale, tenue à jour	Leçon
4.26	La performance énergétique devenue paramètre de prix	Leçon
4.27	Défendre une estimation sans perdre le mandat	Leçon
4.28	Le reportage photo, préparation, prise de vue, ordre des images	Leçon
4.29	Ce qui se montre et ce qui se cache	Leçon

M4 · Vendre un bien : copropriété, estimation, mise en marché (suite)

9 h · 34 leçons, 6 QCM

4.30	La rédaction de l'annonce et ses mentions obligatoires	Leçon
4.31	**Contrôle des connaissances · Avis de valeur, méthodes et annonce**	QCM, 10 questions
4.32	La préparation de la visite	Leçon
4.33	Le discours de présentation en visite	Leçon
4.34	Le compte rendu au vendeur, rythme et contenu	Leçon
4.35	Cas pratique, le lot vendu entre le vote des travaux et l'appel de fonds	Leçon
4.36	Cas pratique, le règlement interdit ce que l'acquéreur veut faire	Leçon
4.37	Cas pratique, le vendeur exige un prix que le marché ne porte pas	Leçon
4.38	Cas pratique, la passoire énergétique et l'acquéreur investisseur	Leçon
4.39	Cas pratique, l'annonce incomplète et la visite qui tourne mal	Leçon
4.40	**QCM de fin de module : vendre un bien en copropriété, de l'estimation au compte rendu**	QCM, 10 questions

M5 · Obtenir un mandat exclusif : prospection et découverte vendeur

10 h · 35 leçons, 6 QCM

Objectifs. Construire une prospection régulière avec scripts et tableau de suivi · Mener une découverte vendeur et présenter vos engagements de services · Maîtriser les fondamentaux du mandat et défendre l'exclusivité · Développer votre visibilité locale (fiche établissement, réseaux, avis)
Méthodes. Vidéos, scripts et modèles prêts à l'emploi, exercices d'application, QCM

5.1	Pourquoi le mandat se signe avant, et pas après	Leçon
5.2	Ce que l'écrit doit contenir : les mentions du décret de 1972	Leçon
5.3	Le registre des mandats, la numérotation, le report du numéro	Leçon
5.4	La nullité du mandat est relative, et ce que cela change	Leçon
5.5	La clause de rémunération : détermination et partie qui en a la charge	Leçon
5.6	Les clauses qui se retournent contre vous quand elles sont floues	Leçon
5.7	**Contrôle des connaissances · Le mandat écrit**	QCM, 10 questions
5.8	La durée, le terme, la reconduction	Leçon
5.9	Le mandant consommateur et le droit de rétractation	Leçon
5.10	Cas pratique : le mandat signé au domicile du vendeur	Leçon
5.11	Simple, semi-exclusif, exclusif : ce que chacun permet d'engager	Leçon
5.12	Qui doit signer : indivision, succession, mesure de protection	Leçon
5.13	**Contrôle des connaissances, partie 1**	QCM, 10 questions
5.14	Choisir un secteur sur des critères mesurables	Leçon
5.15	La reconnaissance par la répétition	Leçon
5.16	Les canaux et leur coût réel par mandat obtenu	Leçon
5.17	Le démarchage téléphonique depuis le 11 août 2026	Leçon
5.18	Liste d'opposition, horaires, fréquence	Leçon
5.19	Le fichier de prospection au regard du RGPD	Leçon
5.20	**Contrôle des connaissances · Prospecter un secteur**	QCM, 10 questions
5.21	Durées de conservation et droit d'opposition	Leçon
5.22	Construire un script d'appel : ouverture, question, sortie	Leçon
5.23	Les cinq objections du téléphone, réplique par réplique	Leçon
5.24	Le porte à porte : ce qui se dit sur un palier	Leçon
5.25	Sortir proprement quand la réponse est non	Leçon
5.26	Le tableau de suivi et la relance au bon moment	Leçon
5.27	**Contrôle des connaissances, partie 2**	QCM, 10 questions
5.28	Préparer le rendez vous : propriété, copropriété, urbanisme	Leçon

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

M5 · Obtenir un mandat exclusif : prospection et découverte vendeur (suite)		10 h · 35 leçons, 6 QCM
5.29	Les diagnostics et le DPE, avant de parler du prix	Leçon
5.30	Le projet et le calendrier réels du vendeur	Leçon
5.31	La découverte comme source du devoir de conseil	Leçon
5.32	Les engagements de services écrits et vérifiables	Leçon
5.33	Défendre l'exclusivité comme contrepartie, jamais comme faveur	Leçon
5.34	**Contrôle des connaissances · La découverte vendeur**	QCM, 10 questions
5.35	Les objections vendeur, formulations complètes	Leçon
5.36	Cas pratique : le vendeur multi-agences	Leçon
5.37	Cas pratique : la concurrence d'une vente entre particuliers	Leçon
5.38	Cas pratique : le couple qui ne dit pas la même chose	Leçon
5.39	Cas pratique : la succession à plusieurs héritiers	Leçon
5.40	Cas pratique : l'acquéreur déjà trouvé, et le terme sans offre	Leçon
5.41	**Contrôle des connaissances, partie 3, et synthèse du module**	QCM, 10 questions

M6 · Acquéreurs qualifiés : marketing digital et publicité immobilière		8 h 30 · 31 leçons, 7 QCM
Objectifs. Définir votre cible acquéreur et votre tunnel de conversion · Installer et vérifier un suivi de conversion fiable · Concevoir un visuel et un message publicitaire immobilier · Lire vos indicateurs et arbitrer la suite d'une campagne **Méthodes.** Vidéos, guides d'installation, exercices sur vos propres campagnes, QCM		
6.1	Vendre un bien, faire connaître une enseigne, deux objectifs à cesser de confondre	Leçon
6.2	Les indicateurs propres à chaque objectif	Leçon
6.3	Ce que la publicité immobilière engage juridiquement	Leçon
6.4	**QCM de la partie 1**	QCM, 10 questions
6.5	L'annonce, premier support publicitaire, le prix et la part des honoraires	Leçon
6.6	Le classement énergétique et l'estimation des dépenses annuelles d'énergie	Leçon
6.7	Le caractère professionnel de l'annonceur, et le mandat préalable	Leçon
6.8	Ce qui déclenche la visite, la première photographie	Leçon
6.9	Les deux premières lignes de l'annonce	Leçon
6.10	Cohérence entre prix et images, lisibilité sur téléphone	Leçon
6.11	**QCM de la partie 2**	QCM, 10 questions
6.12	La fiche d'établissement locale, souvent plus rentable qu'une campagne payante	Leçon
6.13	Tenir une fiche d'établissement, semaine après semaine	Leçon
6.14	Les avis, ils ne s'inventent pas, ne s'achètent pas, ne se filtrent pas	Leçon
6.15	Demander un avis, répondre à un avis, contester un avis	Leçon
6.16	**QCM de la partie 3**	QCM, 10 questions
6.17	Définir une cible acquéreur	Leçon
6.18	Le tunnel de conversion, de l'inconnu au rendez-vous	Leçon
6.19	Installer un suivi de conversion avant de dépenser	Leçon
6.20	Recetter le suivi, quatre contrôles avant la première dépense	Leçon
6.21	Le consentement au dépôt de traceurs	Leçon
6.22	**QCM de la partie 4**	QCM, 10 questions
6.23	Concevoir un visuel publicitaire immobilier	Leçon
6.24	Écrire le message publicitaire	Leçon
6.25	Lancer une campagne, structure, audience, diffusion	Leçon
6.26	Trois indicateurs qui décident, et l'arbitrage à une seule variable	Leçon

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

M6 · Acquéreurs qualifiés : marketing digital et publicité immobilière (suite)		8 h 30 · 31 leçons, 7 QCM
6.27	**QCM de la partie 5**	QCM, 10 questions
6.28	Les réseaux sociaux, audit de l'existant et rythme tenable	Leçon
6.29	Les formats qui produisent des contacts	Leçon
6.30	Qualifier un contact entrant	Leçon
6.31	Du contact au rendez-vous	Leçon
6.32	**QCM de la partie 6**	QCM, 10 questions
6.33	Cas pratique 1, la campagne qui produit des clics sans contact	Leçon
6.34	Cas pratique 2, la fiche d'établissement mal tenue	Leçon
6.35	Cas pratique 3, l'annonce incomplète relevée lors d'un contrôle	Leçon
6.36	Cas pratique 4, le prestataire qui propose des avis	Leçon
6.37	Cas pratique 5, le bandeau de traceurs sans refus simple	Leçon
6.38	**QCM final du module**	QCM, 10 questions

Clôture du parcours		après le module 6
7.1	**QCM final du parcours**	QCM, 30 questions
7.2	Renouveler votre carte, pas à pas	Leçon
7.3	Votre avis sur la formation	Leçon

PRÊT À COMMENCER ?

Une question sur le contenu, le financement ou votre obligation de formation : un conseiller vous répond.

01 84 80 32 90 · contact@alur42.fr · alur42.fr

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.