



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Avignon, le 9 juin 2026

Formation des professionnels immobiliers : un décret toujours attendu, Expertimo prend les devants

Alors que le secteur immobilier attend toujours la publication du décret encadrant la formation initiale des collaborateurs, plus de dix ans après la loi ALUR, le réseau Expertimo fait le choix d'anticiper. Convaincu que la professionnalisation du métier passe par un investissement continu dans les compétences, le réseau renforce en 2026 son dispositif de formation, avec une approche sur-mesure inédite.

Un cadre réglementaire encore incomplet, malgré l'injonction du Conseil d'État

Depuis la loi ALUR de 2014, la formation des professionnels de l'immobilier repose sur un socle partiellement appliqué. Si la formation continue (fixée à 42 heures sur trois ans) est bien en vigueur, la formation initiale obligatoire pour les collaborateurs habilités reste, à ce jour, suspendue à la publication d'un décret.

En 2025, la FNAIM a obtenu gain de cause devant le Conseil d'État, contraignant le gouvernement à publier ce texte dans un délai de six mois. Pourtant, début 2026, le décret se fait toujours attendre. Dans ce contexte, la profession reste confrontée à une situation paradoxale : des exigences accrues en matière de compétences, sans véritable cadre harmonisé à l'entrée dans le métier.

Expertimo : faire de la formation un levier structurant, au-delà des obligations

Face à ces incertitudes réglementaires, Expertimo revendique une approche proactive. Le réseau considère la formation non comme une contrainte, mais comme un levier central de performance et de différenciation.

« Ce n'est pas parce qu'on est professionnel que l'on cesse de se former. Les meilleurs sportifs restent accompagnés tout au long de leur carrière. Il en va de même dans l'immobilier », affirme Grégory Beurrier, président d'Expertimo.

Les conseillers du réseau bénéficient ainsi :

- de webinaires hebdomadaires, accessibles à tous,
- d'un accès à plus de 300 heures de formation validant les obligations loi ALUR et exigences du décret 2016-173,
- de modules couvrant des thématiques clés : juridique, marketing, viager, immobilier commercial...

Une offre de formation personnalisée, pensée pour les nouveaux usages du métier

En 2026, Expertimo franchit une nouvelle étape en déployant une offre entièrement personnalisée, conçue pour s'adapter aux rythmes et aux besoins de chaque mandataire. Celle-ci est dispensée via un

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphanie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

centre de formation certifié Qualiopi (Exellens) avec une prise en charge possible des coûts de formation par les OPCO¹.

Chaque conseiller peut désormais :

- choisir ses thématiques de formation,
- sélectionner son format d'apprentissage : présentiel dans les grandes villes, sessions lors de séminaires, visio synchrone à domicile ou encore e-learning,
- organiser son parcours à son propre rythme, avec des sessions réparties sur l'ensemble de l'année.

Cette approche flexible répond à l'évolution du métier, de plus en plus exigeant, mais aussi à la diversité des profils et des pratiques au sein du réseau.

Vers une nouvelle culture de la formation dans l'immobilier

Au-delà du cadre réglementaire à venir, Expertimo défend une vision : celle d'une formation continue intégrée à la pratique quotidienne du métier.

L'ambition est claire : transformer la formation en un véritable moment de progression, d'échange et d'engagement collectif, loin d'une logique purement administrative.

Dans un secteur en pleine mutation (digitalisation des parcours clients, complexification juridique, exigences accrues des acquéreurs) la montée en compétence des professionnels apparaît comme un enjeu stratégique. Et, à terme, comme un facteur clé de création de valeur pour l'ensemble de la filière.

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France et au Portugal. En 2025, l'enseigne a réalisé plus de 4.500 transactions, générant un chiffre d'affaires de 43 millions d'euros HT.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.

¹ Opérateurs de Compétences. Les indépendants cotisent via l'URSAFF à un organisme de prise en charge (OPCO)