

# Agents Immobiliers - Formation Loi Alur de 1h à 42h

(Durée estimée : 14h)

## Objectifs

L'apprenant devra sélectionner une ou des formations parmi les choix listés ci-dessous :

- La formation (agent immobilier) continue obligatoire (00h45)
- Responsabilités, Obligations, Déontologie (02h00)
- Lutte contre la discrimination dans l'accès au logement (02h00)
- La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (00h45)
- Droits des sols et urbanisme (00h45)
- La location à usage d'habitation principale au regard de la loi (02h00)
- Les copropriétés (01h00)
- Les diagnostics immobiliers : le cas de la vente (01h00)
- Les diagnostics immobiliers : le cas de la location (00h30)
- Les ventes immobilières (01h45)
- Loi de transition énergétique (01h00)
- Programme neuf (01h00)
- La gestion locative (00h45)
- Optimiser sa visibilité sur le Web (00h30)
- Visites, le traitement des objections (01h00)
- Exercer une activité conforme au RGPD (2h00)
- Les financements : étudier la faisabilité du projet d'achat d'un client (1h45)
- Se servir des réseaux sociaux (01h15)
- Initiation au marketing analytique (00h45)
- La gestion de la relation client (00h45)
- Comptabilité :
  1. S'approprier les bases de la comptabilité (00h45),
  2. Les spécificités comptables des agences (00h30),
  3. Lire un bilan et l'utiliser dans ses prises de décisions (00h30)
- Faire une 1ère estimation (00h30)
- Techniques de vente : optimiser les chances d'obtention d'un mandat (00h45)
- Fiscalité immobilière #1 : les impôts et les taxes (00h45)
- Fiscalité immobilière #2 : les dispositifs de défiscalisation (00h45)
- Location saisonnière : le cadre juridique (00h30)
- Les baux commerciaux : le cadre juridique (00h30)
- Maîtriser l'appareil photo pour l'immobilier (2h30)
- Composer une photographie (1h30)
- Photographie appliquée à l'immobilier (00h30)
- Tutorat en entreprise (05h00)
- Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) (04h15)
- Excel 2010 Initiation (07h00)
- PowerPoint 2010 Initiation (07h00)
- SketchUp : prise en main (04h00)
- Word 2010 Initiation (07h00)
- Apprendre l'anglais - les bases (03h00)
- Apprendre l'anglais - l'immobilier (02h00)

## Contenu de la formation

La formation continue obligatoire (00h45)

- Connaître les obligations de formation liées à la nouvelle réglementation.
- Pourquoi la formation ? durée contenu quand se former
- Qui contrôle ?

- Analyses de cas

### **Responsabilités, Obligations, Déontologie (02h00)**

- S'approprier le décret du 28 août 2015 de la loi Alur instaurant un code de déontologie
- Faire le point sur les obligations de l'agent immobilier
- Études de cas et jurisprudence
- La responsabilité civile
- La responsabilité pénale
- Rappel sur la lutte contre le blanchiment d'argent

### **Lutte contre la discrimination dans l'accès au logement (02h00)**

- Être en mesure de définir la discrimination
- Connaître la loi et les sanctions encourues en cas de discrimination
- Reconnaître les demandes et situations discriminatoires et savoir y réagir avec professionnalisme
- Connaître le processus de location sans discriminer
- Découvrir les outils à disposition des professionnels et des propriétaires
- Sensibiliser son entourage professionnel à la lutte contre la discrimination dans l'accès au logement

### **La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (00h45)**

- Les directives à suivre
- L'obligation de vigilance
- L'obligation de déclaration
- Les signes pouvant indiquer un risque
- Les sanctions

### **Droits des sols et urbanisme (00h45)**

- Le cadastre
- Les autorisations d'urbanisme
- La taxe d'aménagement
- Le plan local d'urbanisme : son contenu et les nouveautés apportées par la loi Alur
- Le schéma de cohérence territoriale (Scot)
- La publicité foncière
- Le certificat d'urbanisme
- La déclaration préalable de travaux
- Le permis de construire
- Le permis d'aménager
- Les lotissements
- Le permis de démolir
- Taxe d'aménagement

### **La location à usage d'habitation principale au regard de la loi (2h00)**

- Connaître et savoir appliquer les modifications liées à la loi :
  1. Mentions obligatoires sur les mandats
  2. Honoraires de location
  3. Encadrement des loyers
  4. Loi Elan
  5. Annonces locatives
  6. Conditions de sélection d'un locataire
  7. Fin d'un bail, etc.

### Les copropriétés (01h00)

- Avoir connaissance des nouveautés apportées par la loi Alur.
- Connaître les documents de copropriété.
- Le syndic professionnel : ses missions, sa désignation, ses obligations.
- Le compte bancaire séparé
- Le diagnostic technique global (DTG)
- Le fonds de travaux
- La fiche synthétique de copropriété
- Le contrat type de syndic
- Les copropriétés en difficulté
- Les annonces immobilières dans le cas de la copropriété
- Le règlement de copropriété
- Le carnet d'entretien de l'immeuble
- Les archives de l'immeuble

### Les diagnostics immobiliers : le cas de la vente (01h00)

- Actualiser ses connaissances concernant les diagnostics dans le cadre des ventes :
  1. Le constat de risque d'exposition au plomb
  2. L'état des risques et pollutions
  3. Le diagnostic de performance énergétique
  4. L'état de l'installation intérieure d'électricité
  5. L'état de l'installation intérieure de gaz
  6. Le diagnostic bruit
  7. L'état d'amiante
  8. L'état relatif à la présence de termites
  9. L'état de l'installation d'assainissement non collectif
  10. L'information sur la présence d'un risque de mэрule
  11. L'état de l'installation d'assainissement non collectif
  12. L'état relatif à la présence de termites
  13. Le cas de la copropriété : la superficie "Carrez"

### Les diagnostics immobiliers : le cas de la location (00h30)

- Actualiser ses connaissances concernant les diagnostics dans le cadre des locations :
  1. Le constat de risque d'exposition au plomb
  2. L'état des risques et pollutions
  3. Le diagnostic de performance énergétique
  4. L'état de l'installation intérieure d'électricité
  5. L'état de l'installation intérieure de gaz
  6. Le diagnostic bruit
  7. Le diagnostic amiante
  8. Le cas de la surface habitable

### Les ventes immobilières (01h45)

- Actualiser ses connaissances relatives aux différentes ventes immobilières :
  1. Les mandats de vente
  2. Les avant-contrats
  3. Les promesses de ventes
  4. L'acte authentique de vente
  5. Les spécificités de la vente en copropriété
  6. Les ventes de terrain en lotissement
  7. Les contrats de construction de maison individuelle
  8. Les ventes en viager
  9. La fiscalité s'appliquant à la plus-value
  10. Les moins-values
  11. La vente en l'état futur d'achèvement
  12. La loi Pinel

### **Visites, le traitement des objections (01h00)**

- Appliquer les principes les plus impactant de home staging
- Comprendre les processus cognitifs qui mènent à la prise de décision d'achat d'un bien immobilier,
- Avoir la bonne attitude pendant la visite,
- Détecter le type de d'objection que peut vous faire un acquéreur potentiel,
- Répondre à cette objection,
- Être au clair sur le rôle du bon de visite et son statut juridique.
- Le bon de visite
- L'effet HALO

### **Loi de transition énergétique (01h00)**

- Comprendre le contexte de la loi de la transition énergétique
- Connaître ses principaux articles concernant l'immobilier
- Connaître les aides financières à la rénovation énergétique
- Le référentiel d'économie d'énergie minimale
- L'individualisation des frais de chauffage
- Le taux de TVA réduit
- Le programme "Habiter Mieux"
- L'Éco-prêt à taux zéro
- Le crédit d'impôt pour la transition énergétique

### **Programme neuf (01h00)**

- Les différentes étapes de la mise en place d'un programme immobilier neuf
- Les étapes de la signature de la vente d'un bien immobilier au sein d'un programme immobilier neuf
- Les garanties applicables
- Les avantages et les inconvénients du programme immobilier neuf

### **La gestion locative (00h45)**

- Les régimes juridiques de la location
- Le mandat de gestion locative
- L'usage du local et l'état du local
- Le maintien du bon état du logement
- Les assurances locataire et bailleur
- Les paiements de loyer
- La régularisation des charges
- Le congé et la fin de bail

### **Comptabilité 1 : S'approprier les bases de la comptabilité (00h45)**

- Cerner le rôle de la comptabilité.
- Identifier les rôles et les responsabilités de chacun de ses acteurs.
- Identifier le cheminement de l'argent dans l'entreprise.
- Comprendre le fonctionnement de la partie double.
- Savoir lire les écritures comptables.

### **Comptabilité 2 : Les spécificités comptables des agences (00h30)**

- Appréhender les spécificités comptables dans le cadre de la location immobilière.
- Appréhender les spécificités comptables dans le cadre de la copropriété.

### **Comptabilité 3 : Lire un bilan et l'utiliser dans ses prises de décisions (00h30)**

- Lire un bilan comptable,
- Se servir du bilan comptable pour prendre des décisions.

### **Faire une 1ère estimation (00h30)**

- Faire une veille pour suivre l'évolution du marché
- Connaître les principales méthodes d'estimations moyennées
- Utiliser la méthode d'estimation par le revenu
- Passer à la phase d'affinage de l'estimation

### **Techniques de vente : optimiser les chances d'obtention d'un mandat (00h45)**

- Faire valoir les arguments en faveur du mandat exclusif,
- Structurer le cadre d'une vente,
- Identifier les motivations du prospect,
- Progresser en langage non verbal,
- Définir la stratégie de vente avec le vendeur,
- Répondre aux objections relatives aux mandats exclusifs

### **Exercer une activité conforme au RGPD (2h00)**

- Comprendre le contexte de la loi et son impact sur la profession.
- Maîtriser l'obligation de transparence et de recueil de consentement,
- S'assurer de la conformité de ses contrats au regard du RGPD,
- Tenir compte des droits des personnes concernées par la collecte de données personnelles,
- Mener son activité de prospection en conformité au regard du RGPD,
- S'assurer de la conformité des sous-traitants.

### **Les financements : étudier la faisabilité du projet d'achat d'un client (1h45)**

- Estimer l'ensemble des frais inhérents à un achat immobilier ancien ou neuf.
- Étudier la faisabilité du projet d'achat d'un client.
- Conseiller sur les sources de financement existantes

### **Optimiser sa visibilité sur le Web (00h30)**

- Connaître les techniques de référencement naturel.
- Utiliser le référencement local avec Google My Business.

### **Se servir des réseaux sociaux (01h15)**

- Créer et promouvoir une page d'entreprise Facebook.
- Communiquer avec Facebook.
- Utiliser Twitter comme outil de veille immobilière.
- Communiquer sur les réseaux sociaux.

### **La gestion de la relation client (00h45)**

- Le service client : son rôle, son importance
- L'équilibre entre la sympathie et le professionnalisme
- Comment satisfaire et surprendre un client par la qualité du service client
- La gestion d'un client mécontent
- La gestion d'un client qui dépasse les bornes

### **Initiation au marketing analytique (00h45)**

- Le marketing analytique : son rôle, son apport
- Le choix d'indicateurs clés de performance comme outils de mesure
- L'évaluation du succès ou non des actions marketing
- L'analyse et l'interprétation de données
- La présentation de ses analyses à des parties prenantes

### **Fiscalité immobilière #1 : les impôts et les taxes (00h45)**

- La taxe foncière
- Les taxes locales
- Les impôts locatifs
- L'impôt sur la fortune immobilière

### **Fiscalité immobilière #2 : les dispositifs de défiscalisation (00h45)**

- Maîtriser les dispositifs de défiscalisation :
  1. Le dispositif Pinel
  2. Le dispositif Dénormandie
  3. Le dispositif Girardin
  4. Le dispositif Malraux
  5. Le dispositif Cosse / Louer abordable
  6. Le dispositif Censi-Bouvard
  7. Le dispositif Monument Historiques
- La notion de déficit foncier
- Le déficit foncier pour défiscaliser

### **Location saisonnière : le cadre juridique (00h30)**

- Le cadre juridique général de la location saisonnière
- Le cas de la résidence secondaire
- Le cas de la résidence principale
- Le meublé de tourisme classé
- La taxe de séjour
- Bilan sur les taxes, impôts et fiscalité
- L'état descriptif des lieux
- Le contrat de location
- Les arrhes et l'acompte
- Les litiges et défauts

### **Les baux commerciaux : le cadre juridique (00h30)**

- Les différents éléments du contrat de bail commercial
- Le loyer et sa révision
- La prolongation, le renouvellement d'un bail commercial
- La résiliation et la fin d'un bail commercial
- Le cas de l'éviction
- Le cas du changement d'activité d'un local
- Le droit de préemption de la commune

### **Maitriser l'appareil photo pour l'immobilier (2h30)**

- Obtenir une bonne exposition
- Choisir et régler les bons paramètres du triangle de l'exposition
- Comprendre les différents programmes
- Comprendre l'influence de la focale
- La perspective
- Faire la mise au point
- Obtenir une certaine profondeur de champ
- Faire la balance des blancs

### **Composer une photographie (1h30)**

- Jouer avec la règle des tiers
- Choisir l'angle de prise de vue
- Trouver des lignes directrices
- Rechercher l'équilibre
- Créer de la symétrie
- Les arrières plans
- Conseils de composition
- Connaissances technologiques

### **Photographie appliquée à l'immobilier (00h30)**

- Préparer sa prise photo
- Choisir la bonne lumière
- Préparer le bien
- Rechercher l'équilibre
- Choisir les bons paramètres

### **Tutorat en entreprise (05h00)**

- Adopter la posture du tuteur
- Créer des parcours pédagogiques efficaces sur le terrain
- Réussir la première journée et la première semaine pour accueillir et intégrer
- Développer ses compétences pédagogiques
- Accompagner et évaluer la progression
- Développer ses compétences managériales
- Tutorer des personnes en situation de handicap
- Conclure le tutorat

### **Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) (04h15)**

- Les caractéristiques du contrat assureur (00h30)

- Les risques garantis (00h45)
- Le fonctionnement du contrat assureur (01h00)
- La convention AERAS (00h30)
- Le traitement des réclamations (01h30)

### **Excel 2010 Initiation (07h00)**

- Créer des tableaux de données.
- Saisir et modifier des données de calcul.
- Réaliser des calculs.
- Créer des graphiques.
- Réaliser une mise en forme et une mise en page.
- Imprimer un tableau.

### **PowerPoint 2010 Initiation (07h00)**

- Créer une présentation PowerPoint.
- Utiliser les thèmes prédéfinis.
- Mettre en forme les textes.
- Insérer des formes.
- Insérer des images et des cliparts.
- Mettre en forme des images.
- Insérer des tableaux.
- Insérer des graphiques.
- Utiliser des transitions entre diapositives.
- Utiliser des animations.
- Gérer l'enchaînement et le déclenchement des animations.
- Mettre en page une présentation.
- Enregistrer une présentation au format souhaité.

### **SketchUp : prise en main (04h00)**

- Installer et paramétrer le logiciel gratuit SketchUp.
- Utiliser ses principales fonctionnalités afin de modéliser rapidement un bien immobilier.
- Afficher le plan 3D du bien.
- Organiser la visite virtuelle de ce bien.

### **Word 2010 Initiation (07h00)**

- Se repérer dans l'interface de Word.
- Mettre en forme des textes.
- Mettre en forme des paragraphes.
- Utiliser la vérification orthographique.
- Mettre en page un document.
- Imprimer un document.
- Insérer une image ou un clipart.
- Mettre en forme les images.
- Habiller le texte autour des images.
- Créer une liste numérotée.
- Créer un tableau.
- Mettre en forme un tableau.
- Créer un en-tête.
- Créer un pied de page incluant la pagination

### **Apprendre l'anglais - les bases (03h00)**



- Savoir se présenter et comprendre la présentation de son interlocuteur
- Savoir compter
- Savoir se repérer dans le temps (donner une date, l'heure) et l'espace (comprendre un itinéraire)
- Poser des questions et savoir y répondre
- Faire des phrases simples au présent, passé et futur

### **Apprendre l'anglais - l'immobilier (02h00)**

- Décrire un bien immobilier en anglais
- Comprendre et rédiger une annonce immobilière en anglais
- Comprendre et rédiger des mails professionnels en anglais
- Poser des questions et savoir y répondre
- Pouvoir vous entretenir au téléphone avec un interlocuteur parlant anglais
- Pouvoir négocier en anglais
- Conclure une vente ou une location en anglais

## **Moyens pédagogiques**

-- Agents immobiliers --

Modules e-learning en auto-apprentissage. Textes et illustrations didactiques. Études de cas et des textes de lois.

-- La prise photo (4h30) --

Modules e-learning en auto-apprentissage. Vidéos et illustrations didactiques. Mises en pratique.

-- Le tutorat en entreprise (5h00) --

Modules e-learning en auto-apprentissage. Vidéos et illustrations didactiques. Mises en pratique.

-- Intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) (04h15) --

Modules e-learning en auto-apprentissage. Vidéos et illustrations didactiques. Mises en pratique.

-- Excel 2010 Initiation (07h00) --

Modules e-learning en auto-apprentissage, enseignement centré sur la production d'un projet. Vidéos tutorielles. Images interactives.

-- PowerPoint 2010 Initiation (07h00) --

Modules e-learning en auto-apprentissage, enseignement centré sur la production d'un projet intermédiaire. Vidéos tutorielles. Images interactives. Images didactiques.

-- SketchUp : prise en main (04h00) --

Tutoriels vidéos. Textes et images didactiques.

-- Word 2010 Initiation (07h00) --

Modules e-learning en auto-apprentissage, enseignement par projet. Vidéos tutorielles. Images interactives.

## **Moyens techniques**

Disposer d'un ordinateur ainsi que d'une connexion Internet.

## **Modalités d'encadrement**

Tout à distance : activités asynchrones (modules e-learning en autonomie).

## **Evaluation des acquis**

Évaluations formatives (vrais/faux, QCM, QCU, estimations de valeurs, serious games, remettre une séquence dans l'ordre), mises en pratique.

## **Pré-requis**

Aucun

### **Public visé**

Professionnels de l'immobilier (Agent immobilier)

### **Modalités d'accès**

INTER entreprise

### **Durée d'accès**

1 jour(s) ouvré(s)

### **Accessibilité**

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite en présentiel ou en classe virtuelle. Pour plus de précision, nous contacter.

*Mise à jour du programme : 31/10/2022*