

# 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 présentation de la formation (00h15)
- La formation (agent immobilier) continue obligatoire (00h45)
- Responsabilités, Obligations, Déontologie E-learning (02h00)
- La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (00h45)
- L'urbanisme et les constructions (00h45)
- La location à usage d'habitation principale au regard de la loi (02h00)
- Les copropriétés E-learning (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)
- 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)
- 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)
- Maîtriser l'appareil photo pour l'immobilier (2h30)
- Composer une photographie (1h30)
- Photographie appliquée à l'immobilier (00h30)
- Tutorat en entreprise (05h00)
- Excel 2010 Initiation (07h00)
- PowerPoint 2010 Initiation (07h00)
- SketchUp : prise en main (04h00)
- Word 2010 Initiation (07h00)

## Contenu de la formation

La présentation de la formation e-learning pour agent immobilier (00h15)

- Utiliser la plate-forme de formation.
- Présentation Générale
- Participer au forum
- Les activités
- Déroulement de la formation
- Se Tenir informé
- Attestation de 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 E-learning (02h00)**

- S'appropriier 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

### **L'urbanisme et les constructions E-Learning (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)
- 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 E-learning (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 E-learning (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 naturels, miniers et technologiques
  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. L'état d'amiante
  7. L'état relatif à la présence de termites
  8. L'état de l'installation d'assainissement non collectif
  9. L'information sur la présence d'un risque de mэрule
  10. L'état de l'installation d'assainissement non collectif
  11. L'état relatif à la présence de termites
  12. 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 naturels, miniers et technologiques
  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 amiante
  7. Le cas de la surface habitable

### Les ventes immobilières E-learning (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 E-Learning (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

### **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.

### **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 Girardin
  3. Le dispositif Malraux
  4. Le dispositif Cosse / Louer abordable
  5. Le dispositif Censi-Bouvard
  6. 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

### **Maîtriser 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

### **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

## **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.

-- 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)

*Mise à jour du programme : 01/07/2020*