



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

REMISE A NIVEAU LOI ELAN - LOI ALUR

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance (Viso et e-learning)
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<p>PARTIE 1 : LOI ALUR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser les nouvelles pratiques commerciales de la transaction LOI ALUR ➤ Mise à jour sur les nouvelles règles des copropriétés ainsi qu'en matière d'urbanisme. <p>PARTIE 2 : LOI ELAN</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser les nouvelles pratiques commerciales de la transaction de la Loi ELAN. ➤ Mise à jour sur les règles des copropriétés, d'urbanisme et de la location Loi ELAN
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p> <p>III. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00. - Assistant pédagogique et technique : Formateur Louis</p>
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 21 heures sur 3 jours espacés</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 17h ou 14h à 18h (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES E-LEARNING : libres dans un laps de temps prédéterminé (précisés dans la convention)</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANT	<p>- Expert en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience</p>

ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 99.63% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 267 avis entre le 03/10/2017 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

PARTIE 1 – LOI ALUR

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DES CONNAISSANCES DE L'APPRENANT

*LE CODE DE DÉONTOLOGIE IMMOBILIER (validation des 2 heures obligatoires)

- Introduction : Définition et objectifs
- Le champ d'application
- Les nouvelles Pratiques commerciales obligatoires : Ethique professionnelle, Respect des lois et règlements, Compétence, Transparence, Confidentialité, Défense des intérêts en présence, Conflits d'intérêts, Confraternité, Règlement des litiges, Discipline
- Les sanctions

MISES EN SITUATION ET TEST DES CONNAISSANCES A CHAUD

*LES NOUVELLES PRATIQUES COMMERCIALES : LOI HAMON

- Le champ d'application
- Informations précontractuelles à communiquer aux consommateurs
- Contrôle et Sanction

*LES NOUVELLES PRATIQUES COMMERCIALES : OBLIGATION LOI ALUR

- Un mandat conforme et incontestable (en détails Partie 3)
- L'affichage des prix et du barème des honoraires
- Les Conditions Générales de Vente (en détails Partie 3)
- Les Infractions rencontrées par la DGCCRF
- La Formation Obligatoire des Professionnels

CAS PRATIQUES ET TEST DES CONNAISSANCES

*LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE : OBLIGATION LOI ALUR

- Les nouvelles obligations des copropriétés (le DTG, le fond de travaux, les travaux obligatoires etc.)
- Les nouveaux diagnostics obligatoires
- Loi carrez vs surface habitable

TEST DES CONNAISSANCES

*MODERNISER LES REGLES D'URBANISME : OBLIGATION LOI ALUR

- La réforme des surfaces pour construire.
- La loi SRU : Les principaux sigles et fonctionnement.

CAS PRATIQUE ET TEST DES CONNAISSANCES

*CONTROLE DES ACQUIS DE LA FORMATION « A CHAUD » (minimum 70% de bonnes réponses obligatoires pour VALIDER la formation)

Distribution de fiches facilitant la mémorisation

*TOUR DE TABLE ET ÉVALUATION DE L'INTERVENANT ET DE LA FORMATION

PARTIE 2 – LOI ELAN

*LES NOUVEAUX DIAGNOSTICS

- L'étude géotechnique
- Diagnostic de performance énergétique : vers un diagnostic opposable (article 179)

*LA LOCATION

- Transmission des diagnostics
- Rappel des diagnostics obligatoires
- Le bail mobilité
- Le bail intergénérationnel
- Rédaction de la caution
- Redéfinition du logement décent
- Limitation de la trêve hivernale

TEST DES CONNAISSANCES

*LA COPROPRIÉTÉS

- Le vote à distance
- Les nouveaux diagnostics obligatoires

*L'URBANISME

- Règle pour le POS, PLU, RNU et carte communale en cas de défaillance
- Les autorisations dématérialisées.
- Acquérir un terrain avec une autorisation d'urbanisme
- PLU et STECAL dans les en zone agricole, naturelle ou forestière.
- la transformation des locaux vides en logements.

TEST DES CONNAISSANCES

*AUTRES NOUVEAUTÉS LOI ÉLAN

- La protection du statut d'agent immobilier

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.