

FORMATION IMMOBILIER · CONFORME LOI ALUR · OUVERTE À TOUS

Le guide complet de l'agent immobilier — LOI ALUR 42H

100 % à distance · 42 heures · **Ouverte à tous** : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme professionnels de l'immobilier. Attestation de fin de formation remise à chacun — conforme Loi ALUR pour le renouvellement de la carte professionnelle (CCI).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation comptabilisée au titre de l'obligation de formation continue Loi ALUR. À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Actualiser et perfectionner l'ensemble de ses connaissances professionnelles conformément à l'obligation de formation continue Loi ALUR.
- Maîtriser le métier d'agent immobilier (mandat, prospection, commercialisation, négociation) et sécuriser la transaction.
- Maîtriser les baux, la copropriété et la gestion comptable de l'immeuble.
- Respecter ses obligations Loi ALUR (déontologie, non-discrimination, Tracfin) et conseiller en défiscalisation.

PUBLIC CONCERNÉ

Ouverte à tous, sans condition d'exercice : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme titulaires de la carte professionnelle (mentions T et/ou G), agents, négociateurs et collaborateurs soumis à l'obligation de formation continue Loi ALUR.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Formation accessible à toute personne intéressée par l'immobilier. Disposer d'un accès internet et d'un navigateur à jour.

DURÉE & FORMAT

42 heures · 100 % à distance (e-learning asynchrone), accessible 7j/7 et 24h/24. Rythme libre. Durée d'accès : **2 ans**.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription en ligne sur formation.popacademy.fr. Accès immédiat à réception du paiement ; pour les **dossiers de financement**, accès au jour de début de formation prévu dans le dossier.

TARIF

299 € · TVA non applicable, art. 261-4-4°a du CGI. Éligible aux **financements** (AGEFICE, FIFPL, OPCO EP, FAFCEA selon statut).

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateforme LMS POP ACADEMY : modules vidéo, supports téléchargeables (PDF), cas pratiques. Test de positionnement initial. Assistance pédagogique par e-mail, chat et téléphone.

ÉVALUATION, SUIVI & SANCTION

Test de positionnement en amont ; quiz à l'issue des modules ; suivi du temps de connexion et de la progression (horodatage, contrôle d'assiduité). À l'issue, chaque apprenant reçoit une **attestation de fin de formation** (heures réalisées par module) ; conforme Loi ALUR, elle est valable pour le renouvellement de la carte professionnelle auprès de la CCI.

ACCESSIBILITÉ — SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : **Theo SUDRE** · theo@popacademy.fr · **05 54 54 40 04**. Étude des adaptations possibles avant l'entrée en formation.

Découvrir la formation →

Programme de la formation

MODULE 01

1H30

L'agent immobilier : intermédiaire dans la transaction

- › Le statut d'agent immobilier
- › Les conditions d'exercice de la profession
- › L'encadrement par les organismes publics

MODULE 02

1H45

Le mandat

- › Qu'est-ce qu'un mandat et ses règles juridiques
- › Le mandat simple
- › Le mandat semi-exclusif et exclusif

MODULE 03

1H00

Les différentes formes de prospection

- › Les différentes formes de prospection
- › La prospection active
- › La prospection passive

MODULE 04

0H30

Le déroulement d'une prise de mandat

- › Les étapes d'une prise de mandat (R0, R1, R2)
- › Préparer et mener ses rendez-vous

MODULE 05

0H45

La commercialisation d'un bien

- › La découverte client et le suivi
- › La signature du contrat
- › Réaliser une annonce de qualité

MODULE 06

0H30

La négociation immobilière

- › Négocier une offre d'achat
- › Mener une baisse de prix

MODULE 07

1H30

Le bien en copropriété

- › Le règlement de copropriété (RCP) et l'EDD
- › Le PV d'AG et la fiche synthétique
- › Les documents clés de la copropriété

MODULE 08

0H45

L'offre d'achat

- › Rédiger et sécuriser l'offre d'achat
- › Engagements et conditions de l'offre

MODULE 09

2H00

Le compromis et la promesse de vente (synallagmatique)

- › Les conditions de validité
- › Le délai de rétractation
- › Les conditions suspensives
- › La nature et la description des biens vendus

MODULE 10

2H15

Le financement de l'acquisition

- › Le crédit immobilier et le plan de financement
- › Les garanties et l'assurance emprunteur
- › Accompagner le client dans son financement

MODULE 11

0H30

Les avant-contrats

- › Les différents avant-contrats
- › Leur portée juridique

MODULE 12

1H00

La réitération de l'acte authentique

- › L'acte authentique de vente
- › La procuration pour vendre
- › L'accord de résolution amiable

MODULE 13**2H00****La déontologie (obligatoire Loi ALUR)**

- › Le cadre déontologique de la profession (décret du 28/08/2015)
- › Les dispositions du code de déontologie
- › Transparence, confidentialité et conflits d'intérêts
- › Les obligations envers les clients et les confrères

MODULE 14**2H00****La non-discrimination (obligatoire Loi ALUR)**

- › Le cadre légal de la lutte contre les discriminations
- › Les critères de discrimination prohibés
- › Les bonnes pratiques dans l'accès au logement

MODULE 15**1H30****Tracfin — Lutte contre le blanchiment**

- › Le dispositif LCB-FT et le rôle de Tracfin
- › Les obligations de vigilance du professionnel
- › La déclaration de soupçon

MODULE 16**2H30****Les différents types de baux**

- › Panorama des différents types de baux
- › Bail d'habitation, meublé, commercial et professionnel
- › Critères de choix et régime applicable

MODULE 17**4H30****Les baux d'habitation**

- › La portée de la loi du 6 juillet 1989
- › Le loyer, la durée et les parties au bail
- › Les formalités de rédaction et les annexes
- › La conclusion, les évolutions et les cas particuliers

MODULE 18**2H30****L'approche financière du bail d'habitation**

- › Le cadre financier du bail d'habitation
- › La gestion des charges récupérables
- › La mise en place des garanties

MODULE 19**2H00****Les baux commerciaux**

- › Le statut des baux commerciaux et ses conditions
- › La conclusion du bail commercial
- › La durée et la fin du bail commercial

MODULE 20**3H00****La copropriété**

- › Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division
- › L'organisation du syndic et du syndicat des copropriétaires
- › Le conseil syndical et l'assemblée générale

MODULE 21**3H30****La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble**

- › Les clés de répartition des charges
- › La comptabilité de la copropriété
- › L'élaboration et le suivi du budget de l'immeuble

MODULE 22**2H00****La défiscalisation immobilière : principes, histoire et grandes dates**

- › Qu'est-ce que la défiscalisation immobilière ?
- › Histoire et grandes dates des dispositifs
- › Avantages et inconvénients sur le marché immobilier

MODULE 23**0H45****Les anciens dispositifs (Besson, Robien, Borloo, Scellier, Duflot)**

- › Les dispositifs Besson et Robien
- › Le Borloo ancien et le Borloo neuf
- › Les lois Scellier et Duflot

MODULE 24**0H30****Les lois Cosse, Denormandie et Censi-Bouvard**

- › La loi Cosse
- › La loi Denormandie
- › Le dispositif Censi-Bouvard

MODULE 25**0H30****Le dispositif Pinel**

- › Fonctionnement et conditions du dispositif Pinel
- › Avantages fiscaux et engagements de location

MODULE 26**0H30****La loi Malraux**

- › Le dispositif Malraux : principes et objectifs
- › Biens éligibles et avantages fiscaux

Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers

- › Impact des dispositifs sur le marché immobilier
- › Enjeux pour le conseil en investissement