

FORMATION IMMOBILIER · CONFORME LOI ALUR · OUVERTE À TOUS

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

Programme de formation — pack de 26 modules, 100 % en ligne, dont les formations obligatoires Déontologie et Non-discrimination.

DURÉE

42 heures

26 modules

TARIF

299 €

net de taxe

FORMAT

100 % distance

e-learning, à votre rythme

ACCÈS

2 ans

24h/24 et 7j/7

Conforme Loi ALUR

Déontologie & non-discrimination incluses

Organisme certifié Qualiopi

OPCO EP · AGEFICE · FIF-PL · FAFCEA

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 1 Actualiser et perfectionner ses connaissances juridiques, commerciales et réglementaires du métier d'agent immobilier et de son environnement conformément à l'obligation de formation continue Loi ALUR.
- 2 Maîtriser le cadre juridique de la transaction immobilière : mandat, prospection, négociation, offre d'achat, avant-contrats, financement de l'acquisition et réitération de l'acte authentique.
- 3 Appliquer dans sa pratique les règles de déontologie, de non-discrimination et de lutte contre le blanchiment (Tracfin), ainsi que la réglementation des baux, de la copropriété et des dispositifs de défiscalisation immobilière.
- 4 Sécuriser sa pratique professionnelle, respecter ses obligations légales et déontologiques et fiabiliser le conseil apporté au client.

PUBLIC VISÉ

Formation **ouverte à tous** : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, et professionnels de la transaction immobilière (agents immobiliers, mandataires, négociateurs et leurs collaborateurs) soumis à l'obligation de formation continue Loi ALUR.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Un ordinateur, une tablette ou un smartphone et une connexion Internet suffisent.

DURÉE & FORMAT

42 heures réparties en 26 modules, **100 % à distance** (e-learning asynchrone) sur la plateforme POP ACADEMY. Formation suivie à votre rythme, accès 24h/24 et 7j/7 pendant **2 ans**.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription en ligne sur popacademy.fr. **Achat direct** : accès immédiat après règlement. **Avec financement** : la demande doit être déposée avant tout règlement ; nous montons avec vous vos **dossiers de financement** et l'accès est ouvert à la date de début convenue.

TARIF

299 € net de taxe — pack complet

TVA non applicable, art. 261-4-4° a du CGI. Prise en charge possible : découvrez nos **financements** (OPCO EP, AGEFICE, FIF-PL, FAFCEA).

MÉTHODES & MOYENS

Vidéos de cours, supports et mémentos téléchargeables, quiz et QCM interactifs, suivi de progression sur la plateforme. Formateur référent : Théo SUDRE. **Assistance** pédagogique et technique par e-mail, chat et téléphone.

ÉVALUATION, SUIVI & SANCTION

QCM de validation au fil des modules — **seuil de réussite : 70 %**. Assiduité suivie par relevé de connexion et temps de formation tracé. Évaluation de la satisfaction en fin de parcours.

Remise d'une **attestation de fin de formation conforme à la Loi ALUR** (décret n° 2016-173 du 18 février 2016), recevable par la CCI pour le renouvellement de la carte professionnelle.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les adaptations possibles, contactez notre référent handicap : **Théo SUDRE** — theo@popacademy.fr.

97 %

de satisfaction

95 %

de complétion

Les modules associent vidéos de cours, QCM de validation (seuil de réussite : 70 %) et mémentos de synthèse téléchargeables.

- 1 L'agent immobilier : intermédiaire dans la transaction immobilière** 1h30
Histoire et statut de l'agent immobilier · Conditions d'exercice de la profession · Encadrement par les organismes publics · Responsabilité et rémunération
- 2 Le Mandat** 1h45
Définition, obligations juridiques et registre des mandats · Mandats simple, semi-exclusif et exclusif · Nullité, signature, capacité des vendeurs · Avenants, délégation, porte-fort
- 3 Les différentes formes de prospection** 1h
Les différentes formes de prospection · La prospection active · La prospection passive
- 4 Le déroulement d'une prise de mandat** 30 min
Speed dating téléphonique · Le premier rencard · Le deuxième rendez-vous
- 5 La commercialisation d'un bien** 45 min
Signature du mandat et suivi du client · Rédiger une annonce de qualité · Découverte du client et de l'acquéreur · Visite du bien et bon de visite
- 6 La négociation immobilière** 30 min
L'offre d'achat · La baisse du prix de vente
- 7 Le bien en copropriété** 1h30
Règlement de copropriété et état descriptif de division · PV d'assemblée générale, fiche synthétique, immatriculation · Charges en cas de vente, fonds de travaux · DTG et DPE des parties communes
- 8 L'offre d'achat** 45 min
Expression, éléments caractéristiques et acceptation de l'offre · Rétractation, caducité, clause de substitution · Analyse financière de l'acquéreur · Dépôt de garantie
- 9 Le compromis de vente et la promesse de vente (Synallagmatique)** 2h
Conditions de validité et délai de rétractation · Conditions suspensives · Description des biens vendus et diagnostics · Taxe foncière et conditions générales de la vente
- 10 Le financement de l'acquisition** 2h15
Financement avec ou sans prêt bancaire · L'approche du banquier ; banque ou courtier · Types de prêts, négociation, franchises · Garanties et prorogation du délai du prêt
- 11 Les avants-contrats** 30 min
La promesse unilatérale de vente · La promesse unilatérale d'achat (PUA) · La promesse synallagmatique de vente et ses différences
- 12 La réitération de l'acte authentique** 1h
L'acte authentique et la procuration pour vendre · Résolution amiable, entreposage, entrée anticipée ou départ tardif · Diagnostics et état daté · Frais de notaire
- 13 La Déontologie** 2h
Public et activités concernés, éthique professionnelle · Respect des lois, compétences, organisation de l'entreprise · Transparence, confidentialité, conflits d'intérêts · Confraternité, litiges, discipline
- 14 La non-discrimination** 2h
Définition, textes de loi et sanctions · Types et formes de discrimination, inversion de la preuve · Des préjugés au délit de discrimination · Mettre son agence en conformité, réagir aux demandes discriminatoires
- 15 Tracfin – Lutte contre le blanchiment d'argent** 1h30
Principe de lutte anti-blanchiment, rôle et prérogatives de Tracfin · Définitions clés et délits · Obligations des professionnels, procédures internes · Contrôles, sanctions, études de cas
- 16 Les différents types de baux** 2h30
La loi du 6 juillet 1989 · Baux d'habitation, de colocation, mixte, étudiant, mobilité, saisonnier · Baux commercial, professionnel et rural · Baux emphytéotique, à construction, à réhabilitation
- 17 Les baux d'habitation** 4h30
Dépôt de garantie, cautionnement, état des lieux · Bail nu et bail meublé : durée et loyer · Droits et devoirs, mentions obligatoires, diagnostics · Résiliation, congé, expulsions, colocation, bail mobilité
- 18 L'approche financière du bail d'habitation** 2h30
Loyer initial, révision, quittances, relocation · Charges récupérables et mécanisme de récupération · Dépôt de garantie, loyers impayés, cautionnement · Grille de vétusté, assurance habitation
- 19 Les baux commerciaux** 2h
Les baux commerciaux et la loi ; le local, le preneur · Capacité et liberté de contracter · Clauses, durée, clause de destination · Fin et renouvellement du bail
- 20 La copropriété** 3h
Règlement de copropriété, état descriptif de division, parties communes et privatives · Syndic et syndicat des copropriétaires · Conseil syndical, droits et obligations des copropriétaires · Assemblée générale : convocation, tenue, suivi
- 21 La Gestion comptable et budgétaire de l'immeuble** 3h30
Répartition des charges, budget prévisionnel, comptabilité, appels de fonds · État daté et privilège spécial · Assurances, personnel d'immeuble, maintenance, sinistres · Travaux, diagnostics, recouvrement des impayés de charges
- 22 La défiscalisation immobilière : ses principes, son histoire et ses grandes dates** 2h30
La défiscalisation immobilière : qu'est-ce que c'est ? · Analyse contextuelle et historique · Quelques définitions · Avantages et inconvénients sur le marché immobilier
- 23 Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier et Duflot)** 45 min
Le dispositif Besson et la loi Robien · Les dispositifs Borloo ancien et Borloo neuf · La loi Scellier et la loi Duflot
- 24 Les lois cosse, denormandie et censi bouvard** 30 min
La loi Cosse · La loi Denormandie · Le dispositif Censi-Bouvard
- 25 La loi Malraux** 30 min
La loi Malraux · Mémento de synthèse
- 26 Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers** 15 min
Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers · Mémento de synthèse

VALIDATION DU PARCOURS

Un module est validé lorsque tous ses contenus ont été suivis, que le temps de formation prévu est atteint et que le QCM est réussi (**seuil : 70 %**). Le pack est terminé lorsque ses 26 modules sont validés : **l'attestation de fin de formation Loi ALUR (42 h)** est alors délivrée. L'assiduité est justifiée par le relevé de connexion.