

PROGRAMME DEFORMATION

Programme de formation prévu par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Intitulé de la formation : Formation Loi Alur

Thématique : Sept thématiques au choix :

- Le crédit immobilier (14 heures),
- Projet d'investissement et défiscalisation (7 heures),
- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (7 heures),
- Développer votre activité immobilière grâce aux médias sociaux (7 heures),
- Les acteurs et le marché de l'immobilier (7 heures),
- Le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD) (7 heures),
- Les conditions d'exercice de l'agent immobilier (7 heures) dont déontologie (2 heures).

Objectifs :

Les principaux objectifs de la formation loi ALUR ainsi que ses thématiques sont les suivants :

- Être à jour des modifications récentes au niveau de la législation.
- Suivre les évolutions liées à la profession dans le cadre de la formation continue des professionnels de l'immobilier
- Connaître les conditions d'exercice de la profession
- Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation
- Maintenir et renforcer des connaissances et des compétences liées à l'exercice du métier.

Compétences :

L'acquisition de compétences visée par la formation loi Alur comporte donc 7 thématiques dont nous verrons les contenus de chacune d'entre elles plus en détails ci-dessous.

La formation répond aux obligations de formations des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévu par le [décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier](#).

La formation vise l'acquisition de connaissances nécessaires liées à l'exercice de la profession d'acteur immobilier ainsi que les différents marchés dans le domaine de l'immobilier.

ORICA – SAS au capital de 1 500€ - R.C.S Lille métropole Siège social : 33, Rue Duplex 59100 ROUBAIX

SIREN: 833926579 N° déclaration d'activité: 32590953859 auprès de la préfecture des Hauts de France



Public visé :

Toute personne exerçant en tant que professionnel de l'immobilier. Il n'y a pas de condition de diplôme ou de niveau d'étude. La formation s'adresse uniquement à des personnes en cours d'activité.

Prérequis :

Pas de prérequis.

Bloc de compétences :

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés :

Être à jour de ses obligations de formation professionnelle continue pour le développement des compétences.

Suite de parcours :

Le professionnel de l'immobilier peut également s'orienter dans le domaine du crédit s'il souhaite développer ses champs de compétences. La formation IOBSP niveau 1 peut lui permettre de devenir courtier en crédit.

Passerelles :

Pas de passerelles.

Equivalences :

Pas d'équivalences.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Les moyens pédagogiques de déploiement de la formation se feront sur un enseignement en e-learning.

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à contact@orica.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'une évaluation sommative et terminale, le contrôle des acquis portera sur un questionnaire, de

ORICA – SAS au capital de 1 500€ - R.C.S Lille métropole Siège social : 33, Rue Duplex 59100 ROUBAIX

SIREN: 833926579 N°déclaration d'activité:32590953859auprèsdelapréfecturedesHautsdeFrance



10 questions, à choix multiple (QCM). Cette évaluation impose une obligation de 70% de bonnes réponses afin de valider la formation.



Taux de réussite à la formation :

Le taux de réussite pour cette formation est de 100%



FORMATION 100% E-LEARNING

Nous vous proposons de travailler à votre rythme, de chez vous grâce à notre espace E-learning que nous mettons à votre disposition.

Nos formations E-learning sont composées de différents modules, cas pratiques, fiches conseils et vidéos. Ces supports sont mis à votre disposition pour vous guider pas à pas dans la formation loi ALUR

Témoignages

« Excellente pédagogie, les cours sont très intéressants. Je recommande ORICA pour son professionnalisme et sa réactivité »

*Le 07/04/2020 par Thomas B.
Suite à une expérience du 14/03/2020*



FORMATION LOI ALUR CONTENUS DES THEMATIQUES.

- Développer votre activité immobilière grâce aux médias sociaux **(7H)**,
- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme **(7H)**,
- Le crédit immobilier **(14H)**,
- Les acteurs et le marché de l'immobilier **(7H)**,
- Le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD) **(7H)**,
- Projet d'investissement et défiscalisation **(7H)**,
- Les conditions d'exercice de l'agent immobilier **(7H)** dont déontologie **(2H)**.

33 Rue Duplex 59100 ROUBAIX

—
03.62.26.36.50

—
contact@orica.fr

—
www.orica.fr

**orica**
FORMATION



LOI ALUR

**orica**
FORMATION



CONTENUS DES THEMATIQUES LOI ALUR : AU CHOIX.

VOUS POUVEZ CONSULTER LE CONTENU DETAILLE DE CHAQUE THEMATIQUE A LA FIN DU DOCUMENT.

THEMATIQUE : Développer son activité immobilière grâce aux médias sociaux

PREAMBULE

- 1^{ère} partie : comprendre les médias sociaux et leur usage.
- 2^{ème} partie : concevoir votre stratégie de communication via les médias sociaux
- 3^{ème} partie : gérer vos médias sociaux au quotidien

THEMATIQUE : Le projet d'investissement en défiscalisation

- 1^{ère} partie : Le principe de défiscalisation
- 2^{ème} partie : Le choix du statut et du régime fiscal
- 3^{ème} partie : Les dispositifs de défiscalisation immobilière applicable en 2020
- 4^{ème} partie : Choisir sa défiscalisation immobilière
- 5^{ème} partie : Les changements avec la mise en place du prélèvement à la source
- 6^{ème} partie : Le financement et le rendement de l'opération

THEMATIQUE : La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.

- 1^{ère} partie : généralités.
- 2^{ème} partie : le contexte réglementaire et les instances de contrôle
- 3^{ème} partie : les obligations applicables aux professionnels de l'immobilier
- 4^{ème} partie : analyse de cas

THEMATIQUE : Le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD)

- 1^{ère} partie : les grands principes du RGPD
- 2^{ème} partie : le RGPD et l'immobilier
- 3^{ème} partie : comment réaliser sa mise en conformité
- 4^{ème} partie : fiches pratiques
- 5^{ème} partie : le contrôle de la CNIL

THEMATIQUE : Les acteurs et marché de l'immobilier

- 1^{ère} partie : les acteurs de l'immobilier
- 2^{ème} partie : le marché de l'accession à la propriété
- 3^{ème} partie : le marché de l'investissement locatif
- 4^{ème} partie : le marché du logement social
- 5^{ème} partie : le marché de l'entretien et de la rénovation
- 6^{ème} partie : l'analyse du marché immobilier en 2019 et les perspectives pour 2020

THEMATIQUE : Le créditimmobilier

- 1^{ère} partie : les différentes phases d'un projet immobilier
- 2^{ème} partie : connaissances générales sur le crédit
- 3^{ème} partie : le crédit immobilier
- 4^{ème} partie : les faits marquants de 2019 et les perspectives 2020

THEMATIQUE : Les conditions d'exercice de l'agent immobilier

- 1^{ère} partie : la loi HOGUET et son champ d'application
- 2^{ème} partie : les conditions d'accès à la profession
- 3^{ème} partie : les conditions d'exercice de la profession
- 4^{ème} partie : le mandat
- 5^{ème} partie : le code de déontologie

THEMATIQUE : DEVELOPPER VOTRE ACTIVITE IMMOBILIERE GRACE AUX MEDIAS SOCIAUX

P R E A M B U L E

- L'agent immobilier à l'ère du digital
- Un peu de vocabulaire

1^{ère} partie : comprendre les médias sociaux et leur usage.

1. Tour d'horizon des différents médias sociaux à usage professionnel
2. L'utilisation des médias sociaux dans le monde et en France

2^{ème} partie: concevoir votre stratégie de communication via les médias sociaux

1. Faire un état des lieux
2. Définir vos objectifs
3. Choisir les médias correspondant à votre stratégie de communication
4. Définir votre ligne éditoriale
5. Ecrire vos contenus.

3^{ème} partie : gérer vos médias sociaux au quotidien

1. Quand créer sa présence sur les médias sociaux ?
2. Trouver une organisation
3. Animer votre communauté
4. Développer votre audience
5. Pour terminer... quelques exemples de médias sociaux immobiliers.

2) Les obligations de vigilance

1. Quelques définitions
2. La vigilance standard
3. La vigilance allégée en cas de risque faible
4. La vigilance renforcée/complémentaire en cas de risque élevé
5. Exemples de mesures à mettre en œuvre en fonction des critères d'alerte

3) La déclaration de soupçon

1. Que faut-il déclarer ?
2. Comment déclarer un soupçon ?
3. La protection du déclarant
4. Les autres obligations en matière de LAB-FT

4^{ème} partie : analyse de cas

THEMATIQUE : LES ACTEURS ET LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

1^{ère} partie : les acteurs de l'immobilier.

1. La vente immobilière
2. La gestion immobilière
3. La promotion immobilière et la construction
4. L'expertise
5. Les nouveaux acteurs du marché : les proptech

2^{ème} partie : le marché de l'accession à la propriété.

1. La notion de résidence principale et secondaire
2. Comprendre le marché immobilier des résidences principales
 3. Comprendre le marché immobilier des résidences secondaires

3^{ème} partie : le marché de l'investissement locatif.

1. Définition
2. Comprendre le marché de l'investissement locatif
 3. Tour d'horizon des dispositifs de défiscalisation

4^{ème} partie : le marché du logement social.

1. Les caractéristiques du logement social
2. Les chiffres du logement social en France
3. Les obligations des communes en matière de logement social
4. Les mesures de financement
5. Les mesures de financement
6. Zoom sur la loi Elan et ses impacts sur le logement social

5^{ème} partie : le marché de l'entretien et de la rénovation.

1. Définitions
2. Le marché de l'entretien/rénovation
3. La notion de précarité énergétique
4. Les aides à la rénovation énergétique

6^{ème} partie : l'analyse du marché immobilier en 2019 et les perspectives pour 2020.

1. Le marché de l'immobilier dans l'ancien en 2019
2. Le marché de l'immobilier dans le neuf en 2019
3. Les perspectives pour 2020

THEMATIQUE : LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

1^{ère} partie : généralités.

1. La notion de blanchiment
2. La notion de financement du terrorisme
3. Similitudes et différences entre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme
4. La cartographie des risques par secteur d'activités

2^{ème} partie : le contexte réglementaire et les instances de contrôle

1) Le contexte réglementaire

1. Le code pénal
2. Les directives européennes et le code monétaire et financier
3. Les textes spécifiques à la profession immobilière

4. Les instances de contrôle

1. Le GAFI
2. Le service Tracfin
3. Les organismes spécifiques aux professions immobilières

3) La lutte anti-blanchiment dans le domaine de l'immobilier

1. Exemples de techniques de blanchiment dans l'immobilier
2. Les obligations des professionnels en matière de LAB-FT

3^{ème} partie : les obligations applicables aux professionnels de l'immobilier

1) La mise en place d'un système d'évaluation et de gestion des risques

1. L'identification des risques
2. La classification et l'évaluation des risques

THEMATIQUE: CONDITION D'EXERCICE DE L'AGENT IMMOBILIER

1^{ère} partie : la loi HOGUET et son champ d'application.

- 1) **La loi HOGUET et les modifications apportées par la loi Alur**
 - a. Les grandes lignes de la loi HOGUET
 - b. Les modifications apportées par la loi Alur

- 2) **Le champ d'application de la loi**
 - a. Le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière
 - b. La Commission de Contrôle des Activités de Transaction et de Gestion Immobilières
 - c. La procédure disciplinaire

2^{ème} partie : les conditions d'accès à la profession

- 1) **Les statuts de l'immobilier**
 - a. L'agent immobilier indépendant
 - b. L'agent commercial ou mandataire
 - c. Le négociateur immobilier

- 2) **L'obtention de la carte professionnelle**
 - a. Les activités soumises à la carte professionnelle
 - b. Les conditions d'obtention
 - c. Les formalités
 - d. Les sanctions

- 3) **Les démarches et formalités d'installation**

- 4) **L'habilitation des collaborateurs**

3^{ème} partie : les conditions d'exercice de la profession.

- a. L'obligation de formation
- b. L'obligation d'information
- c. L'obligation de confidentialité
- d. L'obligation de détenir un mandat
- e. Le devoir de conseil
- f. Les obligations relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- g. Les obligations relatives à la protection des données personnelles

4^{ème} partie : le mandat.

1. **Les différents types de mandats**
 - a. Le mandat de vente
 - b. Le mandat de recherche
 - c. Le mandat de location
 - d. Le mandat de gestion locative

2. **Le formalisme du mandat**
 - a. Les conditions applicables à tout contrat
 - b. Les mentions obligatoires du mandat

3. **Le registre des mandats**

4. **Cas particulier des contrats conclus hors établissement**
 - a. La notion de démarchage ou vente hors établissement
 - b. Les obligations à respecter en cas de vente hors établissement

5^{ème} partie : le code de déontologie.

- Article 1^{er}**: Champ d'application
Article 2 : Ethique professionnelle
Article 3 : Respect des lois et règlements
Article 4 : Compétence
Article 5 : Organisation et gestion de l'entreprise
Article 6 : Transparence
Article 7 : Confidentialité
Article 8 : Défense des intérêts en présence
Article 9 : Conflit d'intérêts
Article 10 : Confraternité
Article 11 : Règlements et litiges
Article 12 : Discipline

THEMATIQUE: LE PROJET D'INVESTISSEMENT EN DÉFISCALISATION

1^{ère} partie : Le principe de défiscalisation.

1. Qu'est-ce que la défiscalisation ?
2. La défiscalisation financière
3. La défiscalisation immobilière

2^{ème} partie : Le choix du statut et du régime fiscal.

1. Le régime fiscal de la location nue
2. Le régime fiscal de la location meublée
3. Choisir entre l'achat en nom propre, SCI ou SARL

3^{ème} partie : Les dispositifs de défiscalisation immobilière applicable en 2020.

1. Le dispositif Pinel
2. Le dispositif Pinel Outre-mer
3. Le dispositif Censi-Bouvard
4. Le dispositif Malraux
5. Le dispositif Monuments Historiques
6. La loi Denormandie
7. Le dispositif Cosse ou "Louer abordable"
8. Le déficit foncier

4^{ème} partie : Choisir sa défiscalisation immobilière.

1. Le choix du dispositif en fonction de l'économie d'impôts recherchée
2. Les critères de choix à prendre en compte pour un investissement en loi Pinel
3. Les différentes étapes d'un investissement locatif Pinel/Denormandie

5^{ème} partie : Les changements avec la mise en place du prélèvement à la source.

1. Le cas des réductions d'impôt Pinel, Duflot, Scellier, Censi-Bouvard, Malraux...
2. Le cas des déficits fonciers et loi Monuments Historiques

6^{ème} partie : Le financement et le rendement de l'opération.

1. Le prêt immobilier amortissable
2. Le prêt immobilier in Fine
3. L'assurance emprunteur
4. Le taux d'endettement
5. Le rendement de l'opération

THEMATIQUE : LE REGLEMENT GENERAL DE PROTECTION DES DONNEES (RGPD)

1^{ère} partie : les grands principes du RGPD.

1. Qu'est-ce que le RGPD ?
2. Quelques définitions
3. Les principes-clés du RGPD.

2^{ème} partie : le RGPD et l'immobilier.

1. Le RGPD, est-ce que cela concerne mon agence immobilière ?
2. Le RGPD, pourquoi les entreprises immobilières sont-elles concernées ?
3. Qu'est-ce que ça change pour mon agence ?
4. Le RGPD, une contrainte mais aussi une opportunité...

3^{ème} partie : comment réaliser sa mise en conformité.

1. Désigner un délégué à la protection des données
2. Recenser vos données et vos traitements
3. Faire le tri dans vos données
4. Respecter le droit des personnes
5. Sécuriser vos données
6. Créer un dossier de mise en conformité au RGPD

4^{ème} partie : fiches pratiques.

1. Le consentement
2. La conservation des données
3. La portabilité des données
4. Réagir à une violation de données à caractère personnel
5. L'analyse d'impact

5^{ème} partie : le contrôle de la CNIL.

1. La CNIL
2. Les contrôles de la CNIL
3. Les sanctions en cas de non-conformité

THEMATIQUE : LE CREDIT IMMOBILIER

1^{ère} partie : les différentes phases d'un projet immobilier.

1) Les acteurs de l'immobilier

1. Le notaire
2. L'agent immobilier
3. Le promoteur
4. Le lotisseur
5. Le constructeur
6. Le conseiller en gestion de patrimoine
7. L'IOBSP
8. Le conseiller en investissement financier
9. Les établissements de crédit

2) Les différentes phases d'un projet immobilier

1. La signature du compromis
2. La recherche de financement
3. La constitution du dossier de financement
4. L'étude de financement
5. L'accord de prêt
6. Le rendez-vous banque
7. L'offre de prêt
8. La signature notaire
- 9.

2^{ème} partie : connaissances générales sur le crédit.

1) Généralités sur le crédit

1. Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers
2. Les différents types de taux et leurs caractéristiques
3. Coût et durée totale du crédit

4. L'étude d'un dossier de financement

2) La prévention du surendettement

1. Quand est-on en situation de surendettement ?
2. Présentation et caractéristiques de situations de surendettement
3. Connaissances et démarches nécessaires à la prévention du surendettement
4. Explication et avertissements à donner en cas de risque de surendettement
5. Présentation des principes et des procédures de traitement du surendettement

3^{ème} partie : le crédit immobilier.

1) Les principaux prêts immobiliers

1. Les prêts classiques
2. Les prêts pour financer la VEFA
3. Le financement en CCMI
4. Le prêt relais
5. Le prêt in Fine
6. Le prêt viager hypothécaire
7. Les prêts d'aide à l'accession
8. Les prêts PEL-CEL
9. Le prêt Action Logement
10. La renégociation du prêt immobilier

2) Notions générales sur les garanties

1. Les différents types de garanties
2. Leurs limites
3. Notions générales sur les sûretés

4^{ème} partie : les faits marquants de 2019 et les perspectives 2020.

1) Crédit immobilier - Bilan 2019 et perspectives 2020

1. Le bilan de 2019
2. Les perspectives 2020

2) Les nouveautés de la loi de Finances 2020

1. Le PTZ: de nouvelles conditions pour les logements anciens
2. La loi Pinel: expérimentation et recentrage prévu pour 2021
3. La loi Denormandie assouplie
4. La loi Cosse prorogée
5. La loi Malraux prorogée
6. La refonte du CITE
7. La suppression totale de la taxe d'habitation pour 80% des foyers fiscaux