

Formation Immobilier n°1

Les acteurs et marchés de l'immobilier

Durée : 7 heures

PROGRAMME DE FORMATION

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 : Les acteurs et le marché de l'immobilier

Objectifs :

Les principaux objectifs de la formation loi ALUR 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
- ✓ Identifier les acteurs clés du marché immobilier, y compris les nouveaux entrants
- ✓ Comprendre les dynamiques des différents marchés immobiliers, notamment l'accession à la propriété, l'investissement locatif, et le logement social
- ✓ Evaluer les dispositifs fiscaux et les mesures légales, comme la loi Elan, impactant l'immobilier et le logement social
- ✓ Analyser les enjeux actuels liés au crédit immobilier, à l'entretien, à la rénovation, et à la précarité énergétique
- ✓ Interpréter les données et tendances récentes du marché pour anticiper les évolutions futures dans le secteur immobilier

Compétences :

L'acquisition de compétences visées par la formation loi Alur dans sa thématique « Les marchés et acteurs de l'immobilier » se décompose en 6 parties que nous verrons plus en détail ci-dessous.

La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues 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.

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 :

Les modalités d'accès à cette formation n'exigent aucune connaissance spécifique.
La formation étant en e-learning, les stagiaires ont besoin d'un ordinateur / tablette et d'une connexion internet.

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.

Durée de la formation : 7 heures

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires à ses obligations de formation continue. Le temps minimum de formation est de 7 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

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

Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé un contrôle de connaissances et/ou étude de

cas. Chaque formation est validée lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le contrôle de connaissances final.

Taux de réussite à la formation :

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.

Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : [Statistiques formations](#)



MODULE 1 : 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

MODULE 2 : LE MARCHÉ DE L'ACCESSION A LA PROPRIÉTÉ

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

MODULE 3 : LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

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

MODULE 4 : LE MARCHÉ DU LOGEMENT SOCIAL

1. Les caractéristiques du logement social
2. Les chiffres du logement social
3. Les mesures de financement
4. Zoom sur la loi Elan et ses impacts sur le logement social

MODULE 5 : LE MARCHÉ DE L'ENTRETIEN ET DE LA RENOVATION

1. Définitions
2. Le marché de l'entretien/rénovation
3. La notion de précarité énergétique

MODULE 6 : L'ACTUALITÉ DU CRÉDIT ET DE L'IMMOBILIER

1. Les chiffres du crédit et de l'immobilier
2. L'actualité du crédit
3. L'actualité de l'immobilier