

Programme de la Formation Loi Alur

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

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

Compétences :

L'acquisition de compétences visée par la formation loi Alur comporte donc différentes 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.

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 :

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires à ses obligations de formation continue.

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

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](#)



NOS DIFFERENTES THEMATIQUES

Nous vous proposons les thématiques suivantes :

- IMMO 1 : Les acteurs et le marché de l'immobilier (7h)
- IMMO 2 : Projet d'investissement et défiscalisation (7h)
- IMMO 3 : Le Règlement Général pour la Protection des Données (RGPD) (7h)
- IMMO 4 : Le crédit immobilier (7h)
- IMMO 5 : La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (7h)
- IMMO 6 : Les conditions d'exercice de l'agent immobilier (7h) dont Déontologie (2h) et Non-discrimination à l'accès au logement (2h)
- IMMO 7 : Développer votre activité immobilière grâce aux médias sociaux (7h)
- IMMO 8 : Comprendre le viager (7h)
- IMMO 9 : Patrimoine et famille (7h)
- IMMO 10 : La copropriété (7h)
- IMMO 11 : Les diagnostics immobiliers (7h)

Vous trouverez le détail des différentes thématiques ci-après.

A savoir : La durée de formation obligatoire est la suivante :

- **au moins 14 h de formation par an**
- **et au moins de 42 h au cours de trois années consécutives d'exercice.**

Chaque personne assujettie à l'obligation de formation doit impérativement se former au moins 2 heures sur la déontologie et 2 heures sur la non-discrimination à l'accès au logement, au cours de trois années consécutives d'exercice.

NOS DIFFERENTES THEMATIQUES

IMMO 1 : Les marchés et acteurs de l'immobilier (7h)

1. Les acteurs de l'immobilier
2. Le marché de l'accession à la propriété
3. Le marché de l'investissement locatif
4. Le marché du logement social
5. Le marché de l'entretien et de la rénovation
6. L'actualité de l'immobilier et du crédit immobilier

IMMO 2 : Les projets d'investissement en défiscalisation (7h)

1. Le principe de défiscalisation
2. Le choix du statut et du régime fiscal
3. Les dispositifs d'investissements locatifs
4. Choisir sa défiscalisation immobilière
5. Le financement et le rendement de l'opération

IMMO 3 : Le RGPD (7h)

1. Les grands principes du RGPD
2. Comment réaliser sa mise en conformité ?
3. Fiches pratiques
4. Le contrôle de la CNIL
5. Les évolutions récentes du RGPD





IMMO 4 : Le crédit immobilier (7h)

1. L'environnement du crédit immobilier
2. Le crédit immobilier
3. La constitution du dossier de crédit immobilier
4. Etude de cas

IMMO 5 : La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme (7h)

1. Généralités
2. Le contexte réglementaire et les instances de contrôle
3. Les obligations applicables aux professionnels assujettis au dispositif LCB-FT
4. Analyse de cas

IMMO 6 : Conditions d'exercice de l'activité d'agent immobilier (7h)

1. La loi Hoguet et son champ d'application
2. Les conditions d'accès à la profession
3. Les conditions d'exercice de la profession
4. Le mandat
5. Le code de déontologie
6. La non-discrimination à l'accès au logement

IMMO 7 : Développer votre activité grâce aux médias sociaux (7h)

1. Comprendre les médias sociaux et leur usage
2. Concevoir votre stratégie de communication via les médias sociaux
3. Gérer vos médias sociaux au quotidien



IMMO 8 : Comprendre le viager (7h)

1. Généralités sur le viager
2. Les formes de viagers
3. Le prix du viager et les rentes viagères
4. Choix et motivation du viager
5. Les limites du viager
6. Obligations autour du viager

IMMO 9 : Patrimoine et famille (7h)

1. Généralités sur patrimoine
2. Patrimoine immobilier et SCI
3. Patrimoine et régimes matrimoniaux
4. Patrimoine et succession
5. Patrimoine et fiscalité

IMMO 10 : La copropriété (7h)

1. Généralités sur la copropriété
2. Cadre réglementaire de la copropriété
3. Le syndic de copropriété
4. Comptabilité et copropriété
5. Les travaux dans la copropriété

IMMO 11 : Les diagnostics immobiliers (7h)

1. Les différents diagnostics immobiliers
2. Le dossier de diagnostic technique