

2 jours (14 h)

Présentiel ou distanciel

979 €<sup>HT</sup>

Niveau : Débutant

## Objectifs

- Respecter les exigences réglementaires et déontologiques des métiers de l'immobilier.
- Maîtriser les règles juridiques et fiscales appliquées aux transactions et à la gestion immobilière.
- Développer une approche éthique et conforme dans la relation avec les clients et partenaires.
- Évaluer un bien immobilier de manière rigoureuse et objective.
- Optimiser la gestion immobilière

## Pour qui ?

Professionnels de l'immobilier, Agents immobiliers, administrateurs de biens, gestionnaires locatifs, syndics, négociateurs immobiliers

## Prérequis

Aucun prérequis

## Programme

### Module 1 : Déontologie et obligations professionnelles (2h) – Obligatoire

- Principes du Code de Déontologie des professions immobilières.
- Obligations de transparence, confidentialité et protection du consommateur.
- Sanctions et conséquences du non-respect des règles éthiques.
- Bonnes pratiques pour assurer une relation client conforme et professionnelle.

### Module 2 : Non-discrimination dans l'accès au logement (2h) – Obligatoire

- Rappel des lois encadrant la non-discrimination (loi ALUR, loi ELAN, article 225-1 du Code pénal).
- Critères protégés et obligations légales des professionnels de l'immobilier.
- Responsabilités des agents immobiliers en matière de lutte contre les discriminations.
- Bonnes pratiques pour garantir un accès au logement équitable

### Module 3 : Évaluation immobilière – Méthodes et pratiques

- Les bases de l'évaluation immobilière : critères fondamentaux (localisation, superficie, état du bien).
- Méthodes d'évaluation : comparative, par capitalisation des revenus, par coût de remplacement.
- Outils et bases de données pour réaliser une évaluation fiable.
- Impact des diagnostics et de la performance énergétique sur la valeur d'un bien.

### Module 4 : ChatGPT et IA au service des

### professionnels de l'immobilier

- Rédaction d'annonces immobilières optimisées grâce à l'IA.
- Utilisation de ChatGPT pour améliorer la relation client et la gestion des leads.
- Chatbots et automatisation : comment optimiser la prise de rendez-vous et le suivi client.

### Module 5 : Obligations en matière de diagnostics immobiliers

- Liste et utilité des diagnostics obligatoires : DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, termites, assainissement.
- Rôle du professionnel dans l'interprétation des diagnostics pour les clients.
- Conséquences d'un manquement aux obligations en matière de diagnostics.
- Bonnes pratiques pour garantir la conformité des transactions

### Module 6 : Performance énergétique et nouvelles normes environnementales

- Comprendre les nouvelles réglementations sur la transition énergétique en immobilier.
- Travaux d'amélioration énergétique : obligations légales, aides financières et accompagnement des clients.
- Intégrer les critères de performance énergétique dans la valorisation des biens immobiliers.