

LOI ALUR 42H.

Répondez à votre obligation annuelle et renforcez vos compétences. Déontologie, prospection, ChatGPT, gestion locative... Découvrez un programme complet pour sécuriser vos transactions et booster votre professionnalisme.

Durée

42.00 heures (6 jours).

Profils des apprenants

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



Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, autoévaluation finale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Actualiser les connaissances juridiques, fiscales et réglementaires exigées par la Loi ALUR.
- Maîtriser les évolutions légales impactant les métiers de la transaction, gestion et copropriété.
- Renforcer les compétences commerciales, éthiques et professionnelles.
- Développer les bonnes pratiques en gestion locative et en relation client.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Maîtriser le cadre juridique et réglementaire de la loi ALUR (7h)

- Identifier les enjeux juridiques de la loi ALUR et comprendre ses implications en matière de formation continue.
- Analyser les fondements législatifs des métiers de l'immobilier (loi Hoguet, ALUR, ELAN).
- Clarifier les responsabilités civiles, pénales et disciplinaires des professionnels du secteur.
- Lister les documents obligatoires en transaction : DPE, diagnostics loi Carrez, ERP, audit énergétique.
- Intégrer les dernières évolutions légales (2024–2025) : réforme du DPE, interdictions de location, passoires thermiques.
- Étudier des cas pratiques et décisions de jurisprudence pour ancrer les connaissances dans le réel.

Module 2 – Sécuriser les opérations en transaction immobilière (7h)

- Décomposer les étapes juridiques clés d'une transaction conforme à la réglementation.
- Appliquer les obligations de vigilance TRACFIN et les mesures anti-blanchiment (LCB-FT).
- Rédiger des mandats de vente en respectant les mentions obligatoires.
- Sécuriser la promesse de vente et le compromis : conditions suspensives, risques et obligations.
- Anticiper les risques juridiques spécifiques au métier d'agent immobilier.
- Analyser l'impact des dernières réformes sur la vente immobilière.
- Participer à des ateliers pratiques : relecture critique de mandats et compromis..



Module 3 – Gérer efficacement la location et les baux d'habitation (7h)

- Élaborer un bail d'habitation conforme : clauses obligatoires et interdites, pièces annexes.
- Appliquer l'encadrement des loyers (IRL, zones tendues : Paris, Lille, etc.).
- Gérer les dépôts de garantie, états des lieux d'entrée et de sortie.
- Comprendre les spécificités juridiques des locations meublées, saisonnières et Airbnb.
- S'exercer à travers des ateliers : création d'un bail réglementaire, résolution de cas concrets.

Module 4 – Piloter la gestion de copropriété et le rôle du syndic (7h)

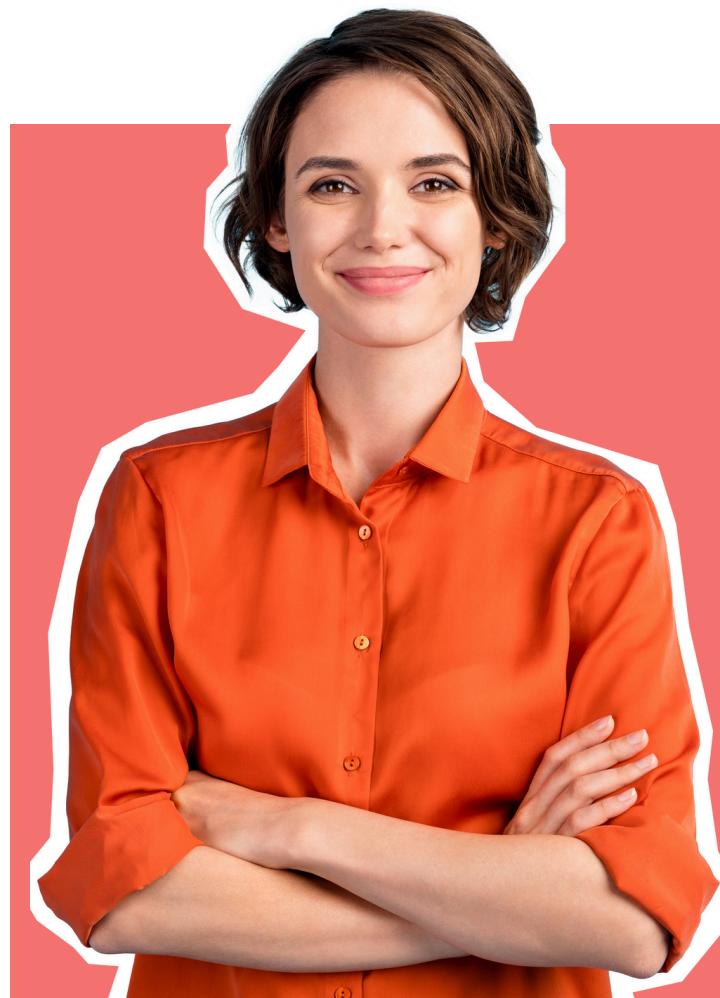
- Maîtriser les principes de la loi de 1965 et du décret de 1967 sur la copropriété.
- Clarifier les rôles du syndic, du conseil syndical et des assemblées générales.
- Interpréter un règlement de copropriété et répartir les charges.
- Encadrer les travaux collectifs : règles de vote, procédures, décisions, fonds travaux.
- Se conformer aux obligations énergétiques (DPE collectif, PPPT, obligations 2025–2034).
- Participer à une simulation d'assemblée générale.

Module 5 – Adopter une posture éthique et améliorer la relation client (7h)

- Respecter le code de déontologie des professions immobilières.
- Appliquer les principes de transparence, de neutralité et d'impartialité.
- Prévenir les litiges clients par une communication professionnelle adaptée.
- Gérer les situations sensibles, réclamations et objections.
- Se conformer aux exigences RGPD dans la gestion des données personnelles.
- S'exercer à travers des jeux de rôle simulant des situations complexes avec les clients.

Module 6 – Développer son activité avec les outils du marketing digital immobilier (7h)

- Élaborer une stratégie commerciale immobilière adaptée aux enjeux de 2025.
- Mettre en œuvre des techniques de prospection physique et digitale efficaces.
- Exploiter les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn) pour valoriser les biens.
- Concevoir des annonces immobilières conformes à la loi ALUR (règles d'affichage).
- Optimiser les supports visuels : photographie, vidéos, visites virtuelles.
- Définir un mini-plan d'action commercial personnalisé en atelier.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entrainement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- Réussite à l'évaluation finale (test en ligne du certificateur) ou soutenance devant jury d'évaluation selon certificateur.



**FORMATIONS ÉLIGIBLES
AU OPCO !**