



PROGRAMME

## Formation **Loi Alur** 14h/an

Suivez la formation annuelle obligatoire loi ALUR et actualisez vos connaissances en réglementation immobilière. Restez en conformité avec les exigences légales et continuez à exercer votre activité immobilière en toute sérénité.



# Formation Loi ALUR

## 14h de formation par an

### Professionnels de l'immobilier, restez en conformité avec la formation loi ALUR

Depuis l'entrée en vigueur de la loi ALUR, les titulaires de la carte professionnelle doivent justifier d'une formation continue d'au moins 14h par an (ou 42h au cours de trois années consécutives d'exercice) afin de pouvoir renouveler leur carte.

Nos formations loi ALUR s'adressent à tous les professionnels de l'immobilier concernés (agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics, etc.). Les différentes thématiques vous permettront de mettre à jour vos connaissances et de rester en conformité avec la réglementation immobilière.

### Une loi ALUR à la carte & à tarifs dégressifs

**PACK 1 AN : 14H**  
2 thématiques de 7h

**PACK 2 ANS : 28H**  
4 thématiques de 7h

**PACK 3 ANS : 42H**  
6 thématiques de 7h



Sur les **42h de formation loi ALUR** obligatoires sur 3 ans, vous devez suivre un module dédié à la **non-discrimination (2h)** ainsi qu'un module de **déontologie (2h)**.  
Notre thème « **Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'agent immobilier** » répond à cette obligation.

Découvrez les différentes thématiques  
sur les pages suivantes





# FORMATION LOI ALUR

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

## 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.

## Durée

**La formation a une durée de 14 heures**

## 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 du 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 elearning, 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](mailto:support@espace-elearning.fr), par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil elearning (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](#)



# Les thématiques (7H)

Composez votre parcours en fonction du pack qui vous intéresse (14H/28H/42H)

- Les acteurs et le marché de l'immobilier
- Les projets d'investissement en défiscalisation
- Le RGPD : protection des données
- Le crédit immobilier
- La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'agent immobilier
- Développer son activité immobilière grâce aux médias sociaux
- Comprendre le viager
- Patrimoine & Famille
- La copropriété
- Les diagnostics immobiliers
- L'investissement locatif
- Les fondamentaux de l'urbanisme
- Les spécificités de la Société Civile Immobilière (SCI)
- La rénovation énergétique des bâtiments
- Comprendre les fondamentaux de la construction
- L'intelligence artificielle appliquée aux métiers de l'immobilier
- La photographie immobilière



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Les acteurs et le marché de l'immobilier

## **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 PROPRIETE**

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'ACTUALITE DU CREDIT ET DE L'IMMOBILIER**

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



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Les projets d'investissement en défiscalisation

## **MODULE 1 : LE PRINCIPE DE LA DEFISCALISATION**

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

## **MODULE 2 : LE CHOIX DU STATUT ET DU REGIME 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 et SARL

## **MODULE 3 : LES DISPOSITIFS D'INVESTISSEMENT LOCATIF**

1. Le dispositif Pinel
2. Le dispositif Pinel Outremer
3. Le dispositif Malraux
4. Le dispositif Monuments Historiques
5. La loi Denormandie
6. Le dispositif Cosse ou Loc Avantages
7. Le déficit foncier

## **MODULE 4 : CHOISIR SA DEFISCALISATION IMMOBILIERE**

1. Le choix du dispositif en fonction de l'économie d'impôt 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

## **MODULE 5 : LE FINANCEMENT ET LE RENDEMENT DE L'OPERATION**

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



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Le RGPD : protection des données

## MODULE 1 : LES GRANDS PRINCIPES DU RGPD

1. Qu'est-ce que le RGPD ?
2. Quelques définitions
3. Les principes-clés du RGPD
4. Le RGPD : une contrainte et une opportunité pour les professionnels

## MODULE 2 : COMMENT REALISER SA MISE EN CONFORMITE

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

## MODULE 3 : FICHES PRATIQUES

1. Le consentement
2. La conservation des données
3. Réagir à une violation de données à caractère personnel
4. La portabilité des données

## MODULE 4 : LE CONTROLE DE LA CNIL

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

## MODULE 5 : L'ACTUALITE DU RGPD



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Le crédit immobilier

## **MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT DU CREDIT IMMOBILIER**

1. L'environnement du crédit immobilier
2. Les intervenants

## **MODULE 2 : LE CREDIT IMMOBILIER**

1. Les caractéristiques financières d'un crédit immobilier
2. Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie
3. Le mécanisme AERAS en cas de risque aggravé de santé
4. Les principaux prêts immobiliers

## **MODULE 3 : CONSTITUTION DU DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER**

1. Le mandat
2. Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier
3. Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier
4. L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client
5. Conditions d'acquisition et caractéristiques de l'emprunteur
6. L'offre de prêt

## **MODULE 4 : ETUDE DE CAS**



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

## MODULE 1 : GENERALITES

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

## MODULE 2 : LE CONTEXTE REGLEMENTAIRE ET LES INSTANCES DE CONTROLE

1. Le contexte réglementaire
2. Les instances de contrôle

## MODULE 3 : LES OBLIGATIONS APPLICABLES AUX PROFESSIONNELS ASSUJETTIS AU DISPOSITIF LCB-FT

1. La mise en place d'un système d'évaluation et de gestion des risques
2. Les obligations de vigilance
3. La déclaration de soupçon
4. Les autres obligations en matière de LCB-FT

## MODULE 4 : ANALYSES DE CAS

# Les conditions d'accès et d'exercice de l'activité d'agent immobilier



## **MODULE 1 : LA LOI HOGUET ET SON CHAMP D'APPLICATION**

1. La loi Hoguet et les modifications apportées par la loi Alur
2. Le champ d'application de la loi
3. Les instances professionnelles et disciplinaires

## **MODULE 2 : LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION**

1. Les statuts de l'immobilier
2. L'obtention de la carte professionnelle
3. Les démarches et formalités d'installation
4. L'habilitation des collaborateurs

## **MODULE 3 : LES CONDITIONS D'EXERCICE DE LA PROFESSION**

1. L'obligation de formation
2. L'obligation d'information
3. L'obligation de confidentialité
4. L'obligation de détenir un mandat
5. Le devoir de conseil
6. Les obligations relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
7. Les obligations relatives à la protection des données personnelles (RGPD)

## **MODULE 4 : LE MANDAT**

1. Les différents types de mandats
2. Le formalisme du mandat
3. Le registre des mandats
4. Cas particulier des contrats conclus hors établissement

## **MODULE 5 : LE CODE DE DEONTOLOGIE**

## **MODULE 6 : LA NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT**

1. La notion de discrimination
2. La discrimination au logement
3. Peut-on louer sans discriminer ?



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Développer son activité immobilière grâce aux médias sociaux

## **MODULE 1 : COMPRENDRE LES MEDIAS SOCIAUX ET LEUR USAGE**

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

## **MODULE 2 : CONCEVOIR VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION VIA LES MEDIAS 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

## **MODULE 3 : GERER VOS MEDIAS SOCIAUX AU QUOTIDIEN**

1. Quand créer sa présence sur les médias sociaux ?
2. Trouver une organisation
3. Animer votre communauté
4. Développer votre audience



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Comprendre le viager

## **MODULE 1 : GENERALITES SUR LE VIAGER**

1. Définition du viager
2. Promesse de vente et contrat en viager
3. Les notions de rente viagère et de bouquet
4. Le cadre légal du viager
5. La fiscalité du viager

## **MODULE 2 : LES FORMES DE VIAGERS**

1. Les différents types de viager
2. Une alternative au viager : la nue-propriété
3. Zoom sur le droit d'usage et d'habitation

## **MODULE 3 : LE PRIX DU VIAGER ET LES CLAUSES VIAGERES**

1. Les barèmes utilisés pour le calcul de la rente viagère
2. Le calcul de la rente viagère
3. Les clauses viagères

## **MODULE 4 : CHOIX ET MOTIVATIONS DU VIAGER**

1. Choix et motivation du viager
2. Viager et transmission patrimoniale
3. Les chiffres du viager

## **MODULE 5 : LES LIMITES DU VIAGER**

1. Viager : problèmes moraux et éthiques
2. Viager : un contrat risqué
3. Conséquences d'une vente en viager sur la succession
4. L'annulation du viager
5. Viager : les pièges à éviter

## **MODULE 6 : OBLIGATIONS AUTOUR DU VIAGER**

1. Financement, garanties et assurances
2. Les obligations financières
3. Les obligations fiscales
4. Revendre son bien en viager
5. Démarches pour devenir propriétaire au décès du crédirentier



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Patrimoine & Famille

## **MODULE 1 : GENERALITES SUR LE PATRIMOINE**

1. Les composantes du patrimoine
2. Le patrimoine immobilier
3. Le patrimoine financier
4. Le patrimoine professionnel

## **MODULE 2 : PATRIMOINE IMMOBILIER ET SCI**

1. Qu'est-ce que la SCI ?
2. SCI et indivision
3. Avantages et inconvénients de la SCI
4. Le régime d'imposition de la SCI

## **MODULE 3 : PATRIMOINE ET REGIMES MATRIMONIAUX**

1. Qu'est-ce qu'un régime matrimonial ?
2. Les différents régimes matrimoniaux
3. Les changements dans un régime matrimonial
4. Le régime applicable pour le concubinage et le PACS

## **MODULE 4 : PATRIMOINE ET SUCCESSION**

1. Les régimes successoraux
2. Anticiper la succession
3. La procédure de succession
4. Le cadre législatif de la succession

## **MODULE 5 : PATRIMOINE ET FISCALITE**

1. Qu'est-ce que la fiscalité du patrimoine ?
2. Les principaux impôts liés à la détention du patrimoine
3. Impôt sur le revenu : que faut-il déclarer ?



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# La copropriété

## **MODULE 1 : GENERALITES SUR LA COPROPRIETE**

1. Lexique
2. Qu'est-ce que la copropriété ?
3. Le règlement de copropriété
4. Les charges de copropriété
5. Immatriculation des copropriétés
6. L'assemblée générale des copropriétaires
7. Le diagnostic technique global

## **MODULE 2 : CADRE REGLEMENTAIRE DE LA COPROPRIETE**

1. Le texte fondateur de la copropriété
2. La loi SRU
3. L'arrêté Novelli
4. La loi mobilisation pour le logement et lutte contre l'exclusion sociale
5. La loi de simplification et de clarification du droit d'allègement des procédures
6. La loi Alur
7. La loi Elan

## **MODULE 3 : LE SYNDIC DE COPROPRIETE**

1. Qu'est-ce que le syndic de copropriété ?
2. Désignation et durée du mandat
3. Mission et rémunération du syndic
4. Les différents types de syndic de copropriété

## **MODULE 4 : COMPTABILITE ET COPROPRIETE**

1. La tenue obligatoire de documents
2. Les règles spécifiques à la comptabilité des copropriétés
3. Fiscalité et copropriété

## **MODULE 5 : LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIETE**

1. Les différents types de travaux en copropriété
2. Le vote des travaux
3. Le financement des travaux



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Les diagnostics immobiliers

## MODULE 1 : LES DIFFERENTS DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

1. Le diagnostic plomb
2. Le diagnostic amiante
3. Le diagnostic électrique
4. Le diagnostic gaz
5. Le diagnostic termites
6. Le diagnostic de performance énergétique
7. Le diagnostic de l'installation d'assainissement non collectif
8. Le diagnostic bruit
9. Le diagnostic état des risques et pollutions
10. Le diagnostic technique global

## MODULE 2 : LE DOSSIER DE DIAGNOSTIC TECHNIQUE

1. Le dossier de diagnostic technique
2. Les autres diagnostics (hors DDT)
3. La responsabilité des agents immobiliers



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# L'investissement locatif

## **MODULE 1 : GENERALITES SUR L'INVESTISSEMENT LOCATIF**

1. Définition
2. Opportunités et risques de l'investissement locatif
3. L'influence des taux de crédit sur l'investissement locatif

## **MODULE 2 : FINANCER LE BIEN ET CHOISIR SON STATUT**

1. Financer son investissement locatif
2. Choisir son statut pour investir

## **MODULE 3 : LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS DE LOCATION**

1. Le bail d'habitation
2. Le bail commercial
3. Le bail professionnel
4. Le bail mobilité
5. Le bail meublé

## **MODULE 4 : LOUER SON BIEN**

1. Les différentes démarches administratives
2. Trouver un locataire
3. Gérer la location du bien
4. Assurer son bien

## **MODULE 5 : LA FISCALITE DE L'INVESTISSEMENT**

1. La défiscalisation immobilière
2. La fiscalité des revenus locatifs



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Les fondamentaux de l'urbanisme

## **MODULE 1 : INTRODUCTION AU DROIT DE L'URBANISME**

1. Définition, objet et champ d'application du droit de l'urbanisme
2. La loi SRU

## **MODULE 2 : LES DIFFERENTES REGLES D'URBANISME**

1. Le Règlement National d'Urbanisme (RNU)
2. Le Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT)
3. Le plan de sauvegarde et de mise en valeur (PSMV)
4. La carte communale

## **MODULE 3 : CONTENU ET FONCTIONNEMENT DU PLU (PLAN LOCAL D'URBANISME)**

1. Présentation du PLU
2. Les éléments constitutifs du PLU
3. La procédure d'élaboration du PLU
4. Le Service d'Utilité Publique (SUP)
5. Un exemple de PLU

## **MODULE 4 : LES DIFFERENTES AUTORISATIONS D'URBANISME**

1. Le Certificat d'Urbanisme (CU)
2. Le permis de construire (PC)
3. Le permis d'aménager (PA)
4. Le permis de démolir (PdD)
5. La déclaration préalable de travaux (DP)

## **MODULE 5 : LES DEFIS ECOLOGIQUES DE L'URBANISME**

1. L'urbanisme écologique
2. La mobilité urbaine durable
3. L'efficacité énergétique dans les bâtiments

## **MODULE 6 : LA FISCALITE DE L'URBANISME**

1. La taxe d'aménagement (TA)
2. La contribution économique territoriale

## **MODULE 7 : LA CONTENTIEUX DE L'URBANISME**

1. Le contentieux administratif de l'urbanisme
2. Le contentieux judiciaire de l'urbanisme



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Les spécificités de la Société Civile Immobilière (SCI)

## **MODULE 1 : INTRODUCTION A LA SOCIETE CIVILE IMMOBILIERE**

1. Qu'est-ce qu'une SCI ?
2. Les types de SCI
3. Les types de capital d'une SCI
4. SCI et indivision : quelles différences ?
5. Avantages et inconvénients d'une SCI

## **MODULE 2 : DEMARCHE DE CREATION DE LA SCI**

1. Etapes de création d'une SCI
2. Exemple de statut d'une SCI

## **MODULE 3 : GESTION DE LA SCI**

1. Le statut fiscal et social du gérant
2. La nomination et cessation des fonctions du gérant
3. Les pouvoirs du gérant
4. La responsabilité civile du gérant
5. Droit des associés

## **MODULE 4 : CESSION DES PARTS D'UNE SCI**

1. Comment et pourquoi céder les parts d'une SCI ?
2. Quelles sont les étapes de cette opération ?
3. Quelle est la fiscalité de cette cession ?

## **MODULE 5 : DISSOLUTION D'UNE SCI**

1. Les causes de dissolution d'une SCI
2. Formalités et étapes de la dissolution d'une SCI
3. Procédure de liquidation et de radiation de la SCI

## **MODULE 6 : FISCALITE DE LA SCI**

1. Les différents régimes fiscaux de la SCI
2. L'imposition à l'IR de la SCI
3. L'imposition à l'IS de la SCI

## **MODULE 7 : FAQ ET VIDEOS COMPLEMENTAIRES**

1. Questions/réponses sur la SCI
2. Quelques vidéos pour aller plus loin



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# La rénovation énergétique des bâtiments

## **MODULE 1 : LES ENJEUX DE LA RENOVATION ENERGETIQUE**

1. Les enjeux environnementaux
2. Les enjeux économiques
3. L'amélioration du confort et de la qualité de vie

## **MODULE 2 : LA REGLEMENTATION ET LES NORMES EN VIGUEUR**

1. Le GIEC
2. La loi Climat et Résilience
3. Les réglementations thermiques (RT 2012, RE 2020)
4. Le label Bâtiment Basse Consommation (Label BBC)
5. Le DPE

## **MODULE 3 : LES CHOIX TECHNIQUES**

1. Les différents modes de chauffage économes en énergie
2. Les techniques d'isolation thermique pour réduire la consommation d'énergie

## **MODULE 4 : LES AIDES DE L'ETAT POUR LA RENOVATION ENERGETIQUE**

1. MaPrimeRénov'
2. La prime « Coup de pouce chauffage »
3. L'éco-prêt à taux zéro (Eco-PTZ)
4. Le chèque énergie
5. L'exonération de la taxe foncière
5. Les certificats d'économie d'énergie (CEE)

## **MODULE 5 : LES ETAPES CLES D'UNE RENOVATION ENERGETIQUE**

1. Les étapes clés de la rénovation énergétique
2. Les différents types de rénovation énergétique
3. Les pièges à éviter dans un projet de rénovation énergétique

## **MODULE 6 : FAQ ET VIDEOS COMPLEMENTAIRES**

1. Questions/réponses sur la SCI
2. Quelques vidéos pour aller plus loin



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# Comprendre les fondamentaux de la construction

## **MODULE 1 : L'OPERATION DE CONSTRUCTION : LES ACTEURS ET AUTORISATIONS NECESSAIRES**

1. Les acteurs de l'opération de construction
2. Les autorisations d'urbanisme

## **MODULE 2 : LES RESPONSABILITES ET OBLIGATIONS DES ACTEURS DE LA CONSTRUCTION**

1. Responsabilités avant la réception des travaux
2. Garanties après réception des travaux
3. Responsabilités juridiques des acteurs

## **MODULE 3 : LES ASSURANCES CONSTRUCTION : OBLIGATIONS ET PORTEE DE LA COUVERTURE**

1. L'assurance dommages-ouvrage
2. L'assurance responsabilité civile décennale
3. L'assurance tous risques chantier

## **MODULE 4 : LES CONTRATS EN DROIT DE LA CONSTRUCTION**

1. Le contrat de louage d'ouvrage
2. Les contrats de vente d'immeuble à construire (VEFA)
3. Les contrat de vente d'immeuble à rénover (VIR)
4. Le contrat de construction de maison individuelle (CCMI)

## **MODULE 5 : LES ETAPES CLES D'UN PROJET DE CONSTRUCTION 5CCMI/VEFA)**

1. Les étapes d'un projet de construction en CCMI
2. Les étapes d'un projet de construction en VEFA

## **MODULE 6 : CAS PRATIQUES ET LECTURES COMPLEMENTAIRES**

1. Cas pratiques
2. Lectures complémentaires

# L'intelligence artificielle appliquée aux métiers de l'immobilier

## MODULE 1 : CONTEXTUALISATION ET INTRODUCTION A L'IA

1. Les enjeux de la transformation numérique
2. Définitions et concepts-clés
3. Historique et évolution de l'IA
4. Domaines d'application de l'IA en dehors du secteur immobilier
5. Limites, mythes et enjeux de l'IA

## MODULE 2 : L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUEE AU SECTEUR DE L'IMMOBILIER

1. Automatisation des tâches de l'agent immobilier
2. Analyse prédictive des prix et des tendances du marché
3. Personnalisation de l'expérience client
4. Visites virtuelles, imagerie 3D et immersion augmentée
5. Décoration intérieure et aménagement assisté par l'IA
6. Diagnostic énergétique : Approche assistée par l'IA
7. Optimisation énergétique des bâtiments
8. Outils utilisés dans le secteur immobilier

## MODULE 3 : ETHIQUE, REGLEMENTATION ET RESPONSABILITES AUTOUR DE L'IA

1. Cadre juridique : RGPD, IA Act européen, CNIL et recommandations
2. Recommandations de la CNIL : Contrôle, transparence et sécurité
3. Synthèse et recommandations pratiques pour les professionnels de l'immobilier
4. Biais algorithmiques et discrimination
5. Responsabilité humaine : délégation de tâches vs. devoir de contrôle

## MODULE 4 : INTEGRATION DE L'IA DANS LES STRATEGIES COMMERCIALES ET MARKETING IMMOBILIER

1. Positionner l'IA comme levier de différenciation concurrentielle
2. Marketing automation et nurturing intelligent
3. IA et inbound marketing immobilier
4. Éthique et limites du ciblage algorithmique

## MODULE 5 : CAS PRATIQUES



THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

# La photographie immobilière

## **MODULE 1 : COMPRENDRE LES BASES DE LA PHOTOGRAPHIE**

1. Les types d'appareils photo et leurs modes
2. La lumière et l'exposition : réussir l'équilibre
3. L'ouverture et la profondeur de champ
4. La vitesse et la stabilité
5. La sensibilité ISO
6. La balance des blancs

## **MODULE 2 : IMMOBILIER ET PHOTOGRAPHIE : INTRODUCTION, ENJEUX ET OPPORTUNITES**

1. Pourquoi la photo est essentielle en immobilier
2. Les attentes spécifiques des acheteurs et des locataires
3. Les erreurs fréquentes et leurs conséquences
4. Le pouvoir émotionnel de l'image

## **MODULE 3 : PREPARER LE BIEN AVANT LA PRISE DE VUE**

1. Le home staging
2. La check-list de préparation
3. Collaboration avec le propriétaire/locataire
4. Organisation logistique et gestion des accès
5. Optimiser la lumière naturelle

## **MODULE 4 : EQUIPEMENT ET REGLAGES ADAPTES A L'IMMOBILIER**

1. Choix du boîtier et des objectifs
2. Accessoires indispensables : trépied, flash, diffuseurs
3. Modèles d'appareils photos
4. Réglages clés : HDR, bracketing et balance des blancs
5. Astuces pour tirer parti du smartphone en immo
6. Les bonnes pratiques terrain

## **MODULE 5 : COLLABORATION AGENTS ET PHOTOGRAPHES : PROCESS ET ROI**

1. Externaliser vs internaliser la photo immobilière
2. Comment bien briefier un photographe spécialisé ?
3. Analyse d'un devis : comprendre les prestations et tarifs
4. Mesure du retour sur investissement : KPI et retours clients

## **MODULE 6 : CAS PRATIQUES**

# Une question ?

Nous sommes à votre écoute



The logo for duoforma, featuring a stylized 'd' with three colored dots (green, orange, teal) to its left, followed by the word 'duoforma' in a lowercase, sans-serif font. The 'd' and 'o' are white, while 'uof' is teal and 'orma' is white.

**03 62 26 36 50**

**du lundi au vendredi**  
de 9h à 12h30 et 14h à 17h30

**duoforma.fr**