yooper!

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.

Nos packs

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, 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
- 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 MARCHE 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 MARCHE 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 MARCHE 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 MARCHE 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 DE DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

1. Le dispositif Pinel
2. Le dispositif Pinel Outre-mer
3. Le plan Relance Logement et le dispositif fiscal Jeanbrun
4. Le dispositif Malraux
5. Le dispositif Monuments Historiques
6.La loi Denormandie
7. Le dispositif « Loc'Avantages »
8. Le déficit foncier

MODULE 4 : CHOISIR SA DÉFISCALISATION 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 Denormandie
3. Les différentes étapes d'un investissement locatif 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

dont déontologie & non discrimination

THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

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 ENERGERTIQUE
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

THÉMATIQUE LOI ALUR (7H)

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 briefer 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

yooper!

03 62 26 36 50

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

yooper.fr