

PACK ALURO8

CARTE PROFESSIONNEL IMMOBILIER (14H)

OFIB.FR

DURÉE ESTIMÉE
14 heures



PRIX
250€ HT par participant

OBJECTIFS

- **Appréhender** les points clefs de déontologie des professionnels de l'immobilier
- **Déterminer** les responsabilités des professionnels de l'immobilier
- **Déterminer** les dispositions de L.A.C.F.T (Blanchiment et Terrorisme)
- **Repérer** les points à vérifier avant la prise d'un mandat
- **Distinguer** les surfaces en immobilier
- **Identifier** les principaux régimes matrimoniaux
- **Appliquer** la réglementation du Dossier de Diagnostics techniques (DDT)
- **Connaître** les principes généraux de la réglementation des copropriétés
- **Connaître** les points essentiels des mandats de vente
- **Identifier** les obligations et règles de publicité concernant les annonces immobilières
- **Connaître** les principes essentiels de la VEFA
- **Apprécier** la validité juridique de la vente
- **Identifier** les risques de contentieux portant sur la qualité du bien vendu
- **Discerner** les principales pathologies immobilières

VALIDATION

ATTESTATION DE FIN DE FORMATION DÉLIVRÉE PAR L'OFIB, ORGANISME QUALIFIÉ ISQ-OPQF ET CERTIBAT FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME

Présentation de la formation

Bienvenue dans votre formation^{2'}
Comment réussir ma formation ?^{1'}
TUTORIEL DE NAVIGATION^{4'}

1. Appréhender les points clefs de déontologie de l'immobilier

Vidéo - DÉONTOLOGIE ^{10'}

COMMENT VALIDER VOTRE SCORE ^{1'}

Déontologie et éthique : retrouver les bonnes définitions ^{2'}

Distinguer l'éthique de la déontologie ^{6'}

Les règles d'annonces immobilières ^{10'}

Retrouvez les erreurs dans l'annonce immobilière (1) ^{3'}

Retrouvez les erreurs dans l'annonce immobilière (2) ^{3'}

Retrouvez l'erreur dans l'annonce immobilière (3) ^{2'}

La discrimination dans l'immobilier ^{8'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (1) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (2) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (3) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (4) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (5) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (6) ^{2'}

Discrimination ou non ? Identifier les situations discriminatoires (7) ^{2'}

Actes frauduleux : point de vocabulaire ^{6'}

Associez les idées correspondantes ^{6'}

- ▶ SUR DEMANDE, DÉPLOIEMENT DE NOS FORMATIONS AU SEIN DE VOTRE STRUCTURE (INTRA-ENTREPRISE) PARTOUT EN FRANCE.

PUBLIC CONCERNÉ

Que vous soyez mandataire, agent commercial, négociateur ou agent immobilier, vous êtes concerné par une obligation de formation continue (décret 2016-173 du 18 février 2016).

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...
- Professions juridiques : notaires, ...

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet. Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari, Internet explorer 11

PÉDAGOGIE

La formation est réalisée à distance. Alternance de vidéos, approfondissement des connaissances via un guide PDF, évaluations sous formes d'ateliers interactifs : QCM, images interactives, glisser-déposer, cas pratiques (...)

FORMATEURS

Nos experts formation

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

Questionnaire de satisfaction



S'assurer de la bonne gestion de l'entreprise 6'
 Éviter les conflits d'intérêts 7'
 Distinguer un avis de valeur d'une expertise immobilière 10'
 Identifier le problème de confidentialité (1) 2'
 Identifier le problème de confidentialité (2) 2'
 Identifier le problème de confidentialité (3) 2'
 Respecter le principe de confraternité 10'
 GUIDE – Déontologie 15'

2. Déterminer les responsabilités des professionnels de l'immobilier

Vidéo - RESPONSABILITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER 4'
 Complétez le texte à trous 5'
 Distinguez les informations obligatoires et non obligatoires 8'
 Retrouvez les bonnes définitions 5'
 Distinguez la responsabilité contractuelle de la responsabilité délictuelle 7'
 Guide - Responsabilités des professionnels de l'immobilier 15'

3. Déterminer les dispositions de L.A.C.F.T (Blanchiment et Terrorisme)

Vidéo - LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE TERRORISME 4'
 Remettez les images dans le bon ordre 5'
 Cas pratique n°15'
 Cas pratique n°25'
 Cas pratique n°35'
 Cas pratique n°45'
 Cas pratique n°55'
 Complétez le texte à trous - identification du client : Les documents 10'
 Guide - Lutte contre le blanchiment et financement du terrorisme 20'

4. Repérer les points à vérifier avant la prise d'un mandat

VIDEO - LES POINTS À VÉRIFIER AVANT LA PRISE DE MANDAT 7'
 Questions/réponses : les points à connaître 14'
 GUIDE - Points à vérifier 10'

5. Distinguer les surfaces en immobilier

VIDEO - SURFACE EN IMMOBILIER (PARTIE 1) 4'
 Quiz : Terminologie 3'
 Complétez le texte à trous 5'
 VIDEO - DISTINGUER LES SURFACES A PRENDRE EN COMPTE 4'
 Distinguez les surfaces prises en compte dans les superficies privatives et habitables 6'
 Quiz : les surfaces prises en compte dans le calcul des superficies 3'
 VIDEO - LA SURFACE ET LE VOLUME HABITABLE MINIMUM D'UN LOGEMENT 2'
 Questions/réponses : les surfaces en immobilier 2'
 Guide - Les surfaces en immobilier 5'

6. Identifier les principaux régimes matrimoniaux

VIDEO - LES PRINCIPES ESSENTIELS DES RÉGIMES MATRIMONIAUX 4'
 Identifier les régimes matrimoniaux (Évaluation - QCM) 2'
 Identifier les bonnes affirmations (Évaluation - QCM) 10'
 Identifier les régimes matrimoniaux nécessitant la rédaction d'un contrat 4'
 VIDEO - LE REGIME DE LA COMMUNAUTE LEGALE REDUITE AUX ACQUETS 4'
 Reconnaître la répartition des biens dans le cadre d'un régime légal (Évaluation) 8'
 Identifier les biens pouvant être saisis par un créancier (Évaluation - Glisser déposer) 14'
 VIDEO - LE RÉGIME DE LA COMMUNAUTÉ UNIVERSELLE 2'
 Identifier les principes du régime de la communauté universelle (Évaluation - texte à trous) 6'
 Identifier les principes du régime de la communauté universelle (Évaluation - texte à trous) 6'
 VIDEO - LE RÉGIME DE LA SÉPARATION DES BIENS 3'
 Identifier les bonnes affirmations (Évaluation - QCM) 10'

PUBLIC CONCERNÉ

Que vous soyez mandataire, agent commercial, négociateur ou agent immobilier, vous êtes concerné par une obligation de formation continue (décret 2016-173 du 18 février 2016).

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...
- Professions juridiques : notaires, ...

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet. Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari, Internet explorer 11

PÉDAGOGIE

La formation est réalisée à distance. Alternance de vidéos, approfondissement des connaissances via un guide PDF, évaluations sous formes d'ateliers interactifs : QCM, images interactives, glisser-déposer, cas pratiques (...)

FORMATEURS

Nos experts formation

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

Questionnaire de satisfaction

PUBLIC CONCERNÉ

Que vous soyez mandataire, agent commercial, négociateur ou agent immobilier, vous êtes concerné par une obligation de formation continue (décret 2016-173 du 18 février 2016).

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...
- Professions juridiques : notaires, ...

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet. Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari, Internet explorer 11

PÉDAGOGIE

La formation est réalisée à distance. Alternance de vidéos, approfondissement des connaissances via un guide PDF, évaluations sous formes d'ateliers interactifs : QCM, images interactives, glisser-déposer, cas pratiques (...)

FORMATEURS

Nos experts formation

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

Questionnaire de satisfaction

VIDEO - LE RÉGIME DE LA PARTICIPATION AUX ACQUÊTS²

Identifier les principes du régime de la participation aux acquêts (Évaluation - texte à trous)⁶

GUIDE - Les régimes matrimoniaux¹⁵

7. Appliquer la réglementation du Dossier de Diagnostics techniques (DDT)

VIDEO - LES ESSENTIELS DU DOSSIER DE DIAGNOSTICS TECHNIQUES³

Identifier les immeubles pour lesquels il faut fournir un DDT⁵

Reconstituer la bonne chronologie - Vente³

Reconstituer la bonne chronologie - Location³

Reconnaître les risques juridiques⁵

VIDEO - LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES EN VENTE ET LOCATION³

Identifier les intrus parmi ces propositions⁵

Déterminer la validité d'un DDT (Partie 1)¹⁰

Déterminer la validité d'un DDT (Question n°1)²

Déterminer la validité d'un DDT (Question n°2)²

Déterminer la validité d'un DDT (Question n°3)²

VIDEO - LES RÉGIMES D'APPLICATION DES DIAGNOSTICS⁶

Identifier les critères à prendre en compte pour déterminer les diagnostics à réaliser⁵

Reconnaître les diagnostics¹⁰

GUIDE - Les essentiels du dossier de Diagnostics Techniques (DDT)²⁰

8. Connaître les principes généraux de la réglementation des copropriétés

VIDEO - LES ESSENTIELS DE LA COPROPRIÉTÉ³

Questions/réponses : les essentiels de la copropriété³

VIDEO - LES DOCUMENTS INDISPENSABLES DE LA COPROPRIÉTÉ³

Questions/réponses : les documents indispensables d'une copropriété³

VIDEO - DISTINGUER LES ACTEURS DE LA COPROPRIÉTÉ²

Quiz : Le syndicat, le syndic et le conseil syndical⁴

GUIDE - Les essentiels de la copropriété²⁴

9. Connaître les points essentiels des mandats de vente

La définition du mandat de vente²

Savoir quand le professionnel doit faire signer un mandat de vente³

Le mandat de vente en détail (texte à trous)³

Les différents mandats³

Reconnaître les spécificités des différents types de mandat (glisser déposer)³

La reconduction et la révocation du mandat de vente (QCM)³

Le contenu du mandat de vente³

Identifier l'identité du mandataire sur un mandat de vente²

Identifier la désignation d'un bien sur un mandat de vente²

Identifier la durée du mandat de vente²

Identifier les actions du professionnel dans le cadre du mandat de vente²

Identifier l'identité des personnes sur un mandat de vente²

Les missions du professionnel de l'immobilier dans le cadre du mandat de vente exclusif²

Identifier les missions du professionnel dans le cadre d'un mandat de vente³

Synthèse²

Guide synthétique: les essentiels du mandat de vente¹²

10. Identifier les règles concernant les annonces immobilières

VIDEO - LES OBLIGATIONS D'INFORMATIONS GÉNÉRALES⁴

Complétez le texte à trous¹⁰

VIDEO - LES RÈGLES APPLICABLES AUX ANNONCES IMMOBILIÈRES³

Les informations obligatoires dans une annonce d'un bien à vendre⁵

Distinguer les informations obligatoires dans une annonce immobilière (vente et location)⁵

VIDEO L'AFFICHAGE DU BAREME ET LES SANCTIONS⁵

ÉVALUATION : Vrai ou faux ?⁹

GUIDE - Les règles d'annonces immobilières¹⁵

11. Connaître les principes essentiels de la VEFA

Les intérêts et les spécificités de la VEFA²

Identifier les avantages de la VEFA (Évaluation - Texte à trous)¹

Les différents acteurs d'une VEFA²

PUBLIC CONCERNÉ

Que vous soyez mandataire, agent commercial, négociateur ou agent immobilier, vous êtes concerné par une obligation de formation continue (décret 2016-173 du 18 février 2016).

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...
- Professions juridiques : notaires, ...

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet. Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari, Internet explorer 11

PÉDAGOGIE

La formation est réalisée à distance. Alternance de vidéos, approfondissement des connaissances via un guide PDF, évaluations sous formes d'ateliers interactifs : QCM, images interactives, glisser-déposer, cas pratiques (...)

FORMATEURS

Nos experts formation

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

Questionnaire de satisfaction

Reconnaître les acteurs de la VEFA (Evaluation : glisser - déposer) 5'

Les contrats spécifiques VEFA 2'

Identifier les spécificités du contrat d'une VEFA (Cartes interactives) 10'

Définir le pourcentage maximum du dépôt de garantie (QCM) 6'

L'acte définitif de vente 3'

Connaître les échelonnements des paiements du prix (Glisser déposer) 5'

La livraison du bien et les recours de l'acheteur 3'

Assimiler les procédures et les acteurs de chaque étape d'une VEFA (Glisser déposer) 5'

Les garanties lors d'une VEFA 3'

Identifier les différentes garanties utilisables en VEFA (glisser déposer) 5'

La fiscalité d'une VEFA 2'

Connaître la fiscalité d'une VEFA (QCM) 18'

Synthèse 1 2'

Synthèse 2 1'

Synthèse 3 1'

Guide pédagogique VEFA 13'

12. Apprécier la validité juridique de la vente

VALIDITÉ JURIDIQUE 4'

Retrouvez les bons termes 5'

Choisissez l'affirmation exacte 10'

Les bons documents pour s'informer 5'

Question/réponses : la validité juridique 10'

GUIDE - la validité juridique d'un acte de vente 10'

13. Identifier les risques de contentieux portant sur la qualité du bien vendu

VIDEO - LA QUALITÉ TECHNIQUE D'UN BIEN 4'

Oui ou non : informer sur la qualité d'un bien 8'

Choisissez l'affirmation exacte 5'

GUIDE - La qualité technique d'un bien 5'

14. Discerner les principales pathologies immobilières

VIDEO - LES PATHOLOGIES IMMOBILIÈRES 9'

Questions/réponses : vocabulaire 5'

Point sur les fissures 10'

Distinguer les différents types de fissures (1) 5'

Distinguer les différents types de fissures (2) 5'

Identifier les principales pathologies immobilières 32'

GUIDE - les principales pathologies immobilières 10'

Questionnaire de satisfaction

Questionnaire de satisfaction 3'

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est réalisée à distance. L'animation pédagogique prend la forme d'une alternance de séquences théoriques et d'évaluations sous formes d'ateliers interactifs : glisser-déposer, texte à trous, QCM, quiz, études de cas pratiques basés sur des situations professionnelles, association de cartes, images interactives (...). La formation est réalisée au moyen d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette disposant d'une bonne connexion Internet. L'accès à la plateforme et au programme est établi pour une durée de 6 mois à compter de votre première connexion.

Vous pouvez à tout moment nous interroger ou poser vos questions sur notre plateforme d'E-learning (voir champ ci-dessous) ou nous adresser un courriel à l'adresse suivante : formation@ofib.fr. Au besoin l'un de nos formateurs pourra vous contacter sur votre lieu de travail du lundi au vendredi (9h00/12h00 -14h00-17h00)

Commentaires

Stephane Ramon (vous)

 Écrivez le premier commentaire

Envoyer

Soyez le premier à commenter cette section !

Attention : la question posée devra être en rapport avec la séquence ou le parcours proposé ; toute question relative à un sujet non abordé ou relevant de conseil stratégique ou juridique sera automatiquement rejetée.

Tout au long de la formation e-learning, votre assiduité est contrôlée via des données informatiques (temps de connexion, temps passé par activité, score...). La réussite à la formation e-learning est conditionnée par les deux éléments suivants :

- ✓ Vous devez avoir effectué 100% du parcours
- ✓ Vous devez avoir obtenu un score global minimum de 60% aux évaluations

Sous réserve de réussite aux critères ci-dessus, vous recevrez une attestation de formation indiquant le nombre d'heures de formation réalisées et le score global obtenu aux évaluations.