Pack - Loi Alur

Le cadre légal du professionnel

Programme de formation à distance

14h
Durée de la formation

Actions de formation

campus E-learning

Se former aujourd'hui pour demain

PROGRAMME DE FORMATION

Loi ALUR

Développez vos compétences dans l'immobilier

14 HEURES + **ACCÈS ILLIMITÉ À NOS FORMATIONS**

1 Les modules réglementaires

LES THÉMATIQUES OBLIGATOIRES LOI ALUR

Ces modules constituent le socle réglementaire de votre parcours de formation et sont indispensables dans le cadre de la Loi ALUR.

Déontologie immobilière
Le cadre légal et les obligations du professionnel

Non-discrimination au logement
Prévenir les risques et sécuriser ses pratiques

2 Complétez vos 14 heures

DES CONTENUS CONCRETS POUR VOTRE PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Une fois les modules réglementaires réalisés, vous pouvez compléter votre parcours avec d'autres thématiques pour atteindre vos 14 heures et développer vos compétences.

- **LCB-FT en immobilier**
- **Estimation et avis de valeur**
- **Valeur verte du bien**
- **IA et éthique en immobilier**

3 Et bien plus encore...

UN ACCÈS ILLIMITÉ À TOUT NOTRE CATALOGUE

Votre parcours ne s'arrête pas à 14 heures. Vous bénéficiez d'un accès illimité à l'ensemble de nos formations pour continuer à vous former tout au long de l'année sur de nombreuses thématiques : juridique, fiscalité, gestion locative, transaction, marketing, outils digitaux, développement personnel, etc.



Les 14 heures sont un minimum réglementaire : **profitez de votre accès pour aller plus loin !**

100 % en ligne
Apprenez à votre rythme

Attestation de formation
Délivrée à l'issue du parcours

Des experts du secteur
Des contenus actualisés

Un accès sans limite
Pour continuer à vous former

Maîtrisez les fondamenteaux de la transaction immobilière !

La transaction immobilière repose sur un cadre juridique et professionnel précis. Ce module vous permet de maîtriser les règles essentielles, d'identifier vos obligations et de sécuriser chaque étape d'une opération. Vous apprendrez à encadrer la prise de mandat, la commercialisation et le suivi du dossier, tout en adoptant des pratiques conformes à la réglementation. Des outils et exemples concrets vous aideront à appliquer des connaissances au quotidien.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre juridique applicable à la transaction immobilière
- Identifier les obligations et responsabilités du professionnel de l'immobilier
- Maîtriser les règles relatives au mandat et la commercialisation des biens
- Sécuriser les différentes étapes d'une transaction, de la prise de mandat à la signatire
- Identifier les risques juridiques et professionnels, et protéger les intérêts des clients
- Actualiser ses connaissances et adopter des pratiques conformes aux exigences réglementaires



Compétences visées / Objectifs opérationnels

- Comprendre le cadre juridique et réglementaire applicable à la transaction immobilière
- Identifier les obligations et responsabilités professionnelles
- Sécuriser les étapes clés d'une transaction en appliquant les règles d'information, de protection et de conformité.

Les formateurs

Marc Wyler
Expert en déontologie et pratiques professionnelles immobilières

Fort de plus de 20 ans d'expérience dans l'immobilier et le financement, Marc Wyler dirige une agence immobilière depuis 2004 et une activité de courtage depuis 2009. Agent immobilier, administrateur de biens et courtier certifié, il maîtrise les enjeux juridiques, financiers et opérationnels du secteur.
Son expérience de terrain, complétée par ses fonctions de conseiller stratégique et de coach auprès de dirigeants, lui permet de transmettre aux professionnels une vision concrète des bonnes pratiques, de la responsabilité et de la déontologie immobilière.

Sébastien Chaudat
Expert en stratégie commerciale et marketing digital

Entrepreneur depuis plus de 15 ans, Sébastien Chaudat est spécialiste du développement commercial, du marketing digital, des réseaux sociaux et de l'acquisition client. CEO-fondateur de CYBER ID, il accompagne les entreprises dans leur stratégie digitale et leur développement commercial.
Son parcours international, notamment chez Atari et dans le conseil, lui apporte une solide expérience en management, stratégie et innovation, qu'il met aujourd'hui au service de la performance commerciale.

Nasiha Aboubeker
Experte en interculturalité et pratiques professionnelles

Sociologue, chercheuse et consultante-formatrice, Nasiha Aboubeker possède une expertise reconnue en sociologie des organisations, interculturalité, relation aux publics et lutte contre les discriminations. Elle intervient notamment depuis 2016 auprès du CNFPT.
Son expérience de formation auprès de professionnels et d'étudiants lui permet de transmettre des méthodes concrètes pour améliorer la relation à l'autre, la posture professionnelle et la gestion des situations sensibles.

Les formateurs

Manuel Letort
Expert en financement immobilier

Entrepreneur et spécialiste du financement, Manuel Letort dispose de plus de 15 ans d'expérience dans le conseil financier. Fondateur de plusieurs entreprises liées à l'immobilier, il est aujourd'hui CEO de Bricks Now, solution dédiée au financement des commissions des professionnels de l'immobilier.
Sa formation en droit bancaire, droit des affaires et finance, associée à son expérience entrepreneuriale, lui permet d'apporter une approche concrète des enjeux financiers et immobiliers.

Guilhem Garcia
Expert en immobilier, financement et gestion de patrimoine

Fort de 20 ans d'expérience en banque, assurance et gestion de patrimoine, Guilhem Garcia possède une expertise globale des métiers de l'investissement, avec une spécialisation en immobilier. Il maîtrise notamment le financement, les SCPI, l'investissement immobilier et le conseil patrimonial.
Son expérience de manager commercial et de formateur, complétée par son activité actuelle de consultant immobilier, lui permet de transmettre une approche très opérationnelle de la vente, de la négociation et de l'investissement immobilier.

Angélique Aumord Ricetti
Experte en transaction immobilière et management

Professionnelle de l'immobilier depuis près de 20 ans, Angélique Aumord Ricetti a dirigé sa propre agence pendant plus de 10 ans. Elle maîtrise la transaction, le management, le développement commercial et le suivi juridique d'une agence immobilière.
Titulaire d'un BTS Professions Immobilières et d'une Licence en droits immobiliers, elle intervient aujourd'hui comme formatrice en droit immobilier, transaction et commerce, forte d'une expérience concrète de terrain et de transmission.

Public visé par la formation

- Agent ou mandataire immobilier souhaitant renforcer ses pratiques commerciales sur des sujets réglementaires et technologiques en pleine évolution
- Professionnel de l'immobilier confronté à des situations sensibles nécessitant vigilance, argumentation ou accompagnement spécifique
- Toute personne souhaitant développer une expertise en immobilier

Conditions d'accès à la formation

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

Prérequis

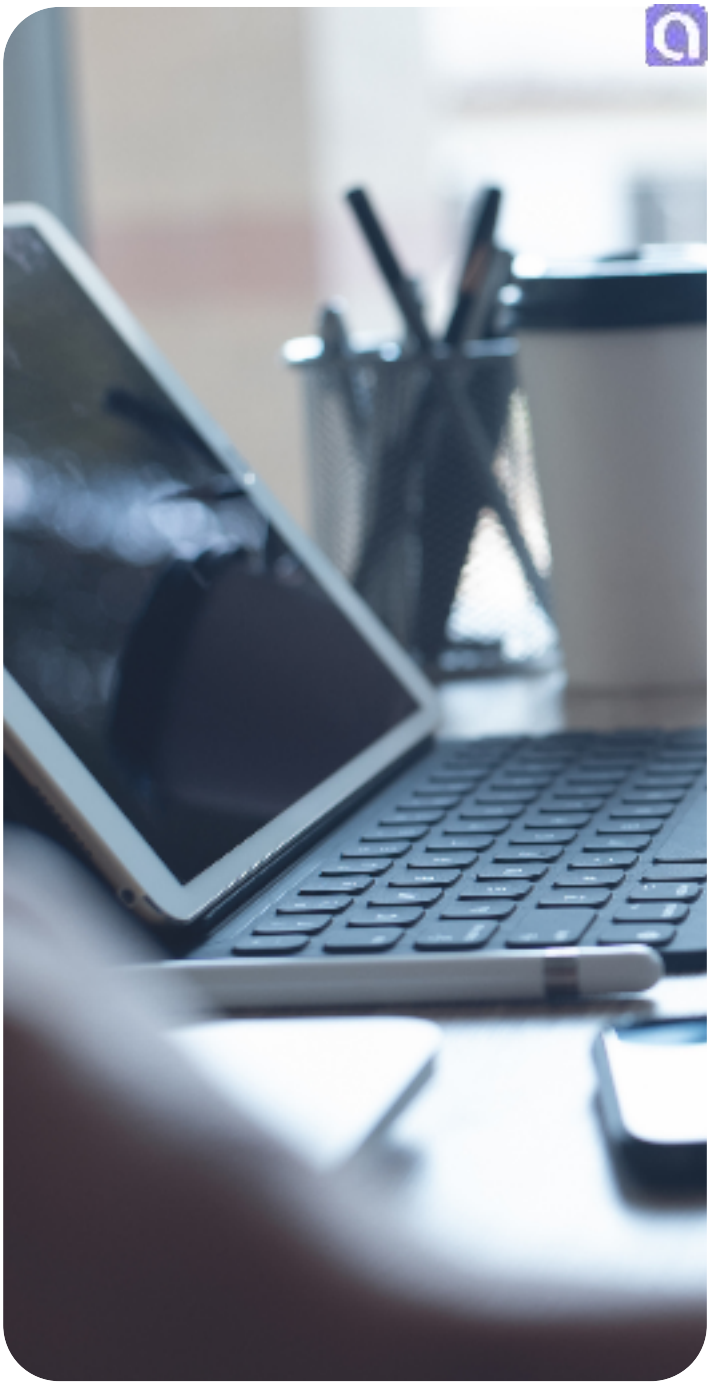
- Absence de prérequis

Délais d'accès

- 14 jours ouvrés (nous consulter)

Effectif plancher/plafond :

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning d'Apimo Campus
- Accompagnement en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant
- Évaluation formative par séquences
- Évaluation finale à l'issue de la formation sous forme de QCM
- Attestation de suivi de formation
- Enquête qualité à l'issue de la formation

Admission

1 Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour identifier vos besoins et votre projet et ainsi choisir la bonne formation.

2 Vous signez votre contrat de formation sur la plateforme et vous procédez au règlement.

3 Vous accédez à la formation.

Accessibilité

Pour accéder à votre espace de formation :

Si vous avez déjà un compte Apimo Campus

Vous pouvez utiliser vos identifiants (si vous avez perdu votre mot de passe, vous pouvez utiliser la fonction "mot de passe oublié")

Si vous n'avez pas encore de compte

Vous recevez par e-mail vos identifiants.

Accédez à la plateforme



Ces accès sont personnels et confidentiels.

Ressources & services numériques

Dans votre espace de formation, vous aurez accès :

- À l'intégralité des modules vidéos
- Aux ressources et supports numériques (visuels, aux liens, PDF, tableaux...)
- Etc.

Logiciels et applications

- Navigateur web à jour :

Google Chrome, Firefox, Safari, ou Edge recommandé

Moyens technologiques

En vous inscrivant à la formation vous vous engagez à être muni des moyens technologiques suivants :

- Un ordinateur ou appareil mobile : un ordinateur portable ou de bureau avec un bon processeur, ou une tablette/smartphone
- De son
- Une connexion Internet stable

Durée et modalité d'organisation

- Durée : 14h minimum
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables

Lieu

- Formation à distance

Tarifs

- Prix public : 588 euros TTC
- Frais pédagogiques compris. Règlement à l'inscription

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement
- Possibilité de payer en plusieurs fois sous conditions.

Modalités de financement

- Financement personnel.

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en oeuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référente handicap :
Romane FRAYSSINET
romane.frayssinet@apimo.com

Informations et inscriptions :

- E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : campus@apimo.com

Commencez votre projet dès aujourd'hui