

# La non-discrimination pour l'immobilier

## Module 1 : La non-discrimination immobilière

### OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier
- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière

### INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

### FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

### MOYENS

#### **Pédagogiques :**

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

#### **Matériels :**

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

#### **Méthodes d'évaluation :**

- Quiz composé de QCU

### CONTACT

#### **Tél :**

01 84 80 80 95

#### **E-mail :**

accompagnement@evolugo.fr

#### **NDA :**

42680221468

#### **Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

### HORAIRES

Libres en E-learning

# Déontologie immobilière

## (2 heures)

### DEON01

#### OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie

#### INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

#### FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

#### MOYENS

##### **Pédagogiques :**

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

##### **Matériels :**

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

##### **Méthodes d'évaluation :**

- Quiz composé de QCU

#### CONTACT

##### **Tél :**

01 84 80 80 95

##### **E-mail :**

accompagnement@evolugo.fr

##### **NDA :**

42680221468

##### **Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

#### HORAIRES

Libres en E-learning

#### **Module 1 : Déontologie immobilière**

- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel TRACFIN ET NON DISCRIMINATION
- RSAC, AGENTS CO ET AVIS DE VALEURS
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost !
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus

## ★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 🗨 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00

## Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Le RGPD registre de traitement 03'23
- Récapitulons le plan d'action 02'15
- Vos questions répondues 08'43
- Quizz Intermédiaire 15'00

## Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03'04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01'59
- Le compte-rendu 02'01

## Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05'22
- Quiz 04'00

- Test de satisfaction 5'00

**TOTAL : 01'19'22**

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 💬 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

### Module 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**

- Définition usuelle **1'58**
- Incrimination **8'20**
- Quiz **6'00**

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

- Introduction **5'07**
- Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2'46**
- Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2'32**
- Auto-prêt (ou "loan-back") **1'56**
- Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3'39**
- Quiz **6'00**

- **TOTAL :** **38'18**

### Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2'59**
- Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4'53**
- Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5'30**
- Quiz **6'00**

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

### • **Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
- Les secteurs "assujettis" **2'37**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **31'04**

### Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ? **4'19**
- Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
- Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **15'26**

### Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

### • **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

### • **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

## ★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧑‍🎓 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

### • **Module 4.3 : Les obligations déclaratives**

- La déclaration du déclarant-correspondant **4'21**
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux **9'21**
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe **4'58**
- Les autres obligations déclaratives **4'38**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **1'18'52**

### Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? **3'58**
- Quiz **2'00**

• **TOTAL :** **8'58**

- Conclusion **1'47**

- Test de satisfaction **5'00**

---

• **TOTAL :** **3'04'25**

# Pathologie du bâtiment

(05'50'17 heures)

PATH\_02

## ★ OBJECTIFS

- Connaître les principales pathologies des bâtiments et leurs causes potentielles.
- Repérer et identifier les pathologies in situ.
- Identifier, les professionnels compétents pour confirmer le diagnostic et déterminer des solutions adaptées.

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 05'50'17

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95

**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr

**NDA :**  
42680221468

**Nom de l'accompagnateur :**  
Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Introduction 10'23
- Test de positionnement 5'00

### Module 1 : Éléments structurels fondamentaux d'une habitation

- Étapes de construction d'une maison 27'55
- Identification des éléments structurels fondamentaux 11'32

- **TOTAL :** 39'27

### Module 2 : Les pathologie des bâtiments

- Pathologie du gros œuvre et de la maçonnerie 1'09'23
- Pathologies de charpente, couverture, toiture-terrasse. 39'56
- Pathologies de façades et menuiseries extérieures 17'14
- Anomalies classiques sur les lots techniques 10'38
- Pathologies observées sur les finitions 22'34
- Pathologie observée sur les travaux extérieurs 6'46
- Bonus Fissures 20'48
- Résumé de la partie 2 6'47

- **TOTAL :** 3'14'06

### Module 3 : Recommandations sur l'attitude à adopter face à une anomalie

- Attitude à adopter face à une anomalie 48'33
- Comment savoir si le travail est bien fait 13'11

- **TOTAL :** 1'02'44

### Module 4 : Évaluation

- Questionnaire d'évaluation 5'00
- Correction commentée 15'45

- **TOTAL :** 20'45

- Vidéo de conclusion 2'52

### Bonus : Guide des tarifs

- Guide des tarifs 10'00
- Test de satisfaction 5'00

- **TOTAL :** 5'50'17

# Les Garanties de Crédit Immobilier

(2'27 heures)  
CRED03



## OBJECTIFS

- Comprendre les différents types de société de caution
- Connaître les sociétés de caution et leurs avantages
- Les bases de PPD

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'39

### Module 1 : Société de caution => sûreté personnelle

- Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution ? 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18

**TOTAL :** 5'23

### Module 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37

**TOTAL :** 24'59

### Module 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

- L'hypothèque part 1 4'18
- L'hypothèque part 2 1'41
- L'hypothèque part 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46

**TOTAL :** 25'37

- Test de satisfaction 5'00

• QUIZZ : 1'20'00

**TOTAL : 2'27 '38**



## INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h30



## FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.



## MOYENS

### Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU



## CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS



## HORAIRES

Libres en E-learning



# Rachat de Crédit Immobilier

(6'19'12 heures)  
CRED02

## ★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'51

### MODULE 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

- Pourquoi regrouper ses dettes ? 2'50
- Qui est concerné par le regroupement de dettes ? 1'48
- Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement 1'56
- Étude de la capacité de remboursement du demandeur 3'58
- Le calcul du reste à vivre 1'23
- Les frais du regroupement de dettes (IRA) 4'39
- Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie) 6'16
- Exemples de regroupement de dette – Partie 1 10'53
- Exemples de regroupement de dette – 2 8'44
- Exemples de regroupement de dette – 3 19'53

**TOTAL :** 1'02'20

### MODULE 2 : Le rachat de crédit immobilier

- Le rachat de crédit immobilier 10'36
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée 5'42
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la dur 5'49
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé 6'27
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités 6'44
- Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités 7'32
- Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne 6'50
- L'importance du ratio hypothécaire 1'39
- Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'59
- Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant 7'14
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant 4'39
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'33

**TOTAL :** 1'12'44

### MODULE 3 : Le rachat crédits à la consommation

- Le rachat de crédits à la consommation 9'49
- Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée 8'30
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit 8'25
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux 5'23
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir 4'55

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPC. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

## 🗨 CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95

**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr

**NDA :**  
42680221468

**Nom de l'accompagnateur :**  
Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

# Rachat de Crédit Immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

## ★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître l'importance de la ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

## 🗨️ CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95

**E-mail :**  
accompagnement@evolugo.fr

**NDA :**  
42680221468

**Nom de l'accompagnateur :**  
Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

### MODULE 4 : LA VENTE À RÉMÉRÉ

- La vente à réméré 12'58
- Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie 7'18
- Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement 7'37
- Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré 9'06

**TOTAL :** **36'59**

### MODULE 5 : A QUI FAUT-IL S'ADRESSER POUR UN RACHAT DE CRÉDITS ?

- Les courtiers en rachat de crédits 5'57
- Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients 3'35
- Les banques et sociétés de crédit 1'57
- Créditlift Courtage 5'31
- Sygma by BNP Paribas Personal Finance 3'38
- My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes 5'19

**TOTAL :** **25'57**

### MODULE 6 : LE CADRE LÉGAL DU RACHAT DE CRÉDITS

- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers 7'37
- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation 3'47

**TOTAL :** **11'24**

- CONCLUSION 0'55

- Test de satisfaction 5'00
- Quiz **2'00'00**

**TOTAL :** **6'19'12**

# Crédit Immobilier

(5'12'02 heures)  
CRED01

## ★ OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs mécanismes
- Apprendre les différents types de taux
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 🗨️ CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00
- Introduction : Tout comprendre sur le crédit immobilier 1'02

### Module 1 : Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?

- Le Taux Nominal, le Taux fixe et le taux variable 7'40
- La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux 11'27
- Les frais liés au crédit immobilier 2'35
- **TOTAL :** 21'42

### Module 2 : Le cadre légal du prêt immobilier

- Le taux d'usure 4'26
- L'offre préalable de crédit 5'46
- L'acceptation de Crédit et Le FISE : La Fiche d'Information Standardisée Européenne 2'54
- Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ? 5'04
- **TOTAL :** 18'10

### Module 3 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

- Les revenus 3'54
- Les dettes 2'38
- Calcul de l'endettement maximum 4'45
- **TOTAL :** 11'17

### Module 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

- Calcul du taux nominal immobilier 4'44
- Qu'est-ce que le scoring bancaire ? 3'43
- **TOTAL :** 8'27

### Module 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier

- Les particularités du contrat de crédit immobilier 6'43
- Propriétaire trop endetté, faire le choix du lissage 2'46
- **TOTAL :** 9'29

### Module 6 : Le prêt immobilier VEFA / CONSTRUCTION

- Le prêt immobilier VEFA 5'22
- Les intérêts intercalaires 10'39
- **TOTAL :** 16'01

### Module 7 : Le prêt relais

- Le prêt relais immobilier 7'18
- Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier 2'31
- **TOTAL :** 9'49

# Crédit Immobilier

(5'12'02 heures)  
CRED01

## ★ OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs mécanismes
- Apprendre les différents types de taux
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

### • **Module 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif**

- Le prêt immobilier pour l'investissement locatif **2'04**
- Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? **2'28**
- Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ? **3'07**
- Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ? **2'32**
- **TOTAL :** **7'39**

### • **Module 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître**

- Le prêt immobilier pour investir en SCPI **2'47**
- Le PTZ **5'45**
- Quel montant du PTZ ? **2'26**
- Les autres critères du PTZ ? – Partie 1 **1'55**
- Les autres critères du PTZ ? – Partie 2 **3'36**
- Le prêt d'accession sociale (PAS) **5'38**
- Le prêt Action Logement **2'35**
- Le Agri-accession du secteur agricole **1'21**
- Les prêts immobiliers non bancaire **3'38**
- Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA **2'43**
- le PEL – Le plan Épargne Logement **3'48**
- le CEL – Le Compte Épargne Logement **3'45**
- Le prêt pour achat avec travaux **11'47**
- **TOTAL :** **51'44**

### • **Module 10 : Les questions récurrentes**

- Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ? **5'07**
- Rembourser par anticipation **3'25**
- Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ? **2'00**
- Vidéo de clôture **1'23**
- **TOTAL :** **11'55**

- **Vidéo X1 :** L'apport personnel **3'20**
- **Vidéo X2 :** Les chiffres important du crédit immobilier **4'27**

- **QUIZ intermédiaires** **2'00'00**

- **Test de satisfaction** **5'00**

**TOTAL : 5'12'02**

# L'obligation du vendeur et de l'acheteur dans une vente (2'52'47 heures)

VTI05

## ★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations du vendeur au cours d'une vente immobilière
- Connaître les obligations de l'acheteur lors d'une vente immobilière

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h52

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 💬 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

### NDA :

42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

### Module 1 : Obligations du vendeur

- Le devoir d'information 4'59
- L'obligation de délivrance – partie 1 13'42
- L'obligation de délivrance – partie 2 2'36
- L'obligation de délivrance – partie 3 4'47
- La garantie d'éviction – partie 1 7'51
- La garantie d'éviction – partie 2 10'25
- La garantie des vices cachés – partie 1 13'41
- La garantie des vices cachés – partie 2 8'08
- La garantie des vices cachés – partie 3 7'03
- Les garanties des vices de pollution 6'24
- Quiz intermédiaires 50'00

- **Total :** **2'19'36**

### Module 2 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00

- **Total :** **23'11**

- Test de satisfaction **5'00**

**TOTAL : 2'52'47**

## ★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👥 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :** 01 84 80 80 95

**E-mail :**

accompagnement@evolugo.fr

**NDA :** 42680221468

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 05:00

## Module 1 : Les rendez-vous vendeur

### R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION R0** ([simulation](#)) 06 :40

### R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION R1** - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION R1** - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION R1** - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION R1** - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

### R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION R2** - 1ère partie 20 :44
- **SIMULATION R2** - Variante n°1 05 :58
- **SIMULATION R2** - Variante n°2 14 :55
- **SIMULATION R2** - Variante n°3 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

**TOTAL :** 03 :40 :57

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## ★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 🗨️ CONTACT

**Tél :** 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

**NDA :** 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Module 2 : Commercialisation du bien

• Signature du mandat et assurer le suivi de la vente	07 :21
• La découverte acquéreur	03 :33
• Visite avec les clients - INTRODUCTION ( <a href="#">simulation</a> )	02 :40
• La découverte acquéreur ( <a href="#">simulation</a> )	11 :19
• Comment réaliser une annonce de qualité	03 :52
• Comment réaliser une visite	08 :21
• La visite avec les clients ( <a href="#">simulation</a> )	20 :10
• Comment négocier une offre d'achat	05 :40
• R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	04 :28
• Quiz intermédiaires	30 :00
<b>TOTAL :</b>	<b>01 : 37: 24</b>
• Test de satisfaction	05:00

# TOTAL : 5'28'21

## ★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

- Test de positionnement 05:00

### Module 1 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

**TOTAL : 40:36**

### Module 2 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

**TOTAL : 01:27:19**

### Module 3 :

#### Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning



## ★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

**TOTAL : 02:06:18**

## Module 4 : Les documents d'information précontractuelle

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

**TOTAL : 16 :06**

Test de satisfaction 05:00

**TOTAL : 4'40'19**

## ★ OBJECTIFS

- Connaître les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente
- Maîtriser les modalités d'une promesse de vente

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h28

## 🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

**Tél :** 01 84 80 80 95

### E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

**NDA :** 42680221468

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

### Module 1 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

**TOTAL : 26:51**

### Module 2 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur 02 :34
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques 03 :11
- Le droit de rétractation et mode de notification 04 :04
- Annexes 02:16
- Quiz intermédiaires 45:00

**TOTAL : 01:51:44**

- Test de satisfaction 05:00

**TOTAL : 2'28'35**