

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

- Test de positionnement **5'00**

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX

- Introduction **4'07**

Chapitre 1 : Le marché national de la gestion locative

- Les chiffres-clés du marché locatif **4'21**
- Les grandes tendances du marché locatif **3'51**
- Les grands réseaux immobiliers en France **6'13**

Chapitre 2 : Les professions de l'immobilier

- Le champ d'application de la loi Hoguet **3'24**
- Les professions réglementées par la loi Hoguet **6'32**
- Les professions connexes (Partie 1) **7'11**
- Les professions connexes (Partie 2) **6'07**

Chapitre 3 : L'agent immobilier

Sous-chapitre 1 : Les conditions de l'exercice de l'agent immobilier

- L'agent immobilier **3'02**
- L'aptitude professionnelle **9'16**
- La garantie financière **11'18**
- L'assurance de responsabilité civile **2'42**
- Les incapacités d'exercice du métier **4'59**
- La carte professionnelle (Partie 1) **6'35**
- La carte professionnelle (Partie 2) **4'44**
- L'obligation de formation continue **9'08**

Sous-chapitre 2 : Les obligations de l'agent immobilier

- La déclaration préalable d'activité **2'12**
- L'habilitation des négociateurs immobiliers **5'57**
- La réception et la détention de fonds **4'08**
- L'information du consommateur **10'09**
- La conservation des documents professionnels **2'50**
- La confidentialité, protection des données et la déontologie **9'25**
- Lutte contre le blanchiment de capitaux et l'habitat indigne **5'55**

Sous-chapitre 3 : La responsabilité de l'agent immobilier

- La responsabilité civile et professionnelle de l'agent immobilier **9'05**
- La responsabilité pénale de l'agent immobilier **2'44**
- Le contrôle de l'activité de l'agent immobilier **6'21**

Sous-chapitre 4 : Présentation des missions

- Les missions de l'administrateur de biens **10'14**

Chapitre 4 : Le mandat de gestion

- Le mandat de gestion locative : définition **6'54**
- Le mandat de gestion locative : le fonctionnement **9'01**
- La résiliation du mandat **5'37**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏛️ 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

Chapitre 5: Le contrat de location

Sous-chapitre 1: Le bail commercial

- Le bail professionnel ou destiné à une association 5'49
- Le bail commercial 8'37
- Les annexes 3'26
- Les autres baux commerciaux 9'23

Sous-chapitre 2: Le bail d'habitation

- Le bail d'habitation principale ou mixte : rappel des textes 7'15
- La rédaction du bail de location vide 9'11
- Quelles sont les clauses abusives ? 3'38
- Le bail « loi de 1948 » 6'52
- La location meublée 6'51
- La location saisonnière 6'14
- Les autres baux civils 2'20
- Les principes de la sous-location 8'47
- Rédaction du bail de sous-location : comment ça marche ? 2'23
- Les sanctions encourues pour sous-location illégale 3'13
- Faut-il souscrire une assurance multirisque habitation en sous-location ? 2'06
- Quiz 40'00

Total : 5'10'07

MODULE 2 : LA PROSPECTION, LA PRISE DE MANDAT ET LA MISE EN LOCATION

Chapitre 1: La prospection en gestion locative

Sous-chapitre 1: La prospection de biens à gérer

- Qui sont les propriétaires bailleurs ? 5'52
- Les différentes méthodes de prospection en gestion locative 5'35
- Les différentes étapes de la prospection du bailleur 8'35

Sous-chapitre 2: Les étapes de la prise de mandat

- Le premier rendez-vous (R1) 6'53
- Le second rendez-vous (R2) 3'50
- Le traitement des objections du client 6'56
- Le closing 4'30

Chapitre 2: La sélection des locataires

- Le fichier de prospects locataires 5'09
- Le dossier de location 6'27
- La lutte contre les discriminations au logement 2'35

Chapitre 3: Les garanties du bailleur

- Les garanties du bailleur (Partie 1) 4'34
- Les garanties du bailleur (Partie 2) 6'18

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evologo 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

Chapitre 4 : Diagnostics

Sous-chapitre 1 : Les diagnostics immobiliers nécessaires à la mise en location d'un bien

| | |
|---|------|
| ○ Le dossier de diagnostics techniques | 2'22 |
| ○ Le diagnostic amiante (DAPP) | 3'28 |
| ○ Le diagnostic plomb (CREP) | 3'44 |
| ○ Le diagnostic loi Boutin | 5'17 |
| ○ Le diagnostic de performance énergétique (DPE) | 9'20 |
| ○ L'état des risques et pollutions (ERP) | 4'40 |
| ○ Les diagnostic gaz et électricité | 5'56 |
| ○ L'information sur les nuisances sonores aériennes | 2'16 |

Sous-chapitre 2 : Les conséquences de la passoire thermique

| | |
|---|------|
| ○ Les passoires thermiques : les obligations légales pour les propriétaires | 8'37 |
| ○ Permis de louer : l'autorisation pour louer en toute légalité | 5'29 |

Chapitre 5 : Les étapes de la location

| | |
|--|-------|
| ○ Les étapes de la location (Partie 1) | |
| ○ Les étapes de la location (Partie 2) | 3'24 |
| ○ Quiz | 25'00 |

Total : 2'26'47

MODULE 3 : LA GESTION LOCATIVE

Chapitre 1 : Les obligations des parties

Sous-chapitre 1 : Les obligations des parties en cours de bail

| | |
|---|-------|
| ○ Introduction | 1'37 |
| ○ Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 1) | 11'07 |
| ○ Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 2) | 6'45 |
| ○ Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 3) | 6'00 |
| ○ Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 1) | 9'37 |
| ○ Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 2) | 6'58 |
| ○ En quoi les obligations des cessions et sous-locations sont-elles particulières ? | 9'41 |

Sous-chapitre 2 : Les obligations du locataire

| | |
|---|--|
| ○ Introduction | |
| ○ Quelles sont les obligations du locataire ? | |
| ○ Que recouvre l'obligation de conservation ? | |
| ○ Le respect de la destination contractuelle | |

Chapitre 2 : La gestion des contentieux

| | |
|---|------|
| ○ Le contentieux locatif : un différend entre locataire et bailleur | 1'56 |
| ○ La gestion des litiges et des contentieux | 8'26 |

Chapitre 3 : La gestion du loyer et des charges

Sous-chapitre 1 : La gestion du loyer et des charges

| | |
|---|--|
| ○ Les appels de loyer et les quittances | |
| ○ La révision du loyer | |

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

- La majoration et la réévaluation du loyer
- La demande d'aide au logement
- La collaboration avec la caf
- La gestion des charges

Sous-chapitre 2 : La gestion des impayés

- Comment prévenir les situations d'impayés de loyers ? **8'23**
- Comment gérer les situations d'impayés de loyers ? **6'41**
- Comment régler les impayés de loyers avec les garants **3'13**
- Comment régler les impayés avec la garantie loyers impayés **5'44**

Chapitre 4 : La gestion comptable

- Avertissement **2'48**
- Introduction **2'08**
- Objet et principe de la comptabilité **6'17**
- Les fondamentaux de la comptabilité immobilière **6'59**
- La tenue de la comptabilité immobilière **5'10**
- Les tiers **5'37**
- Le flux de trésorerie **5'04**
- Le budget de trésorerie **3'59**
- La gestion de la trésorerie (Partie 1) **3'57**
- La gestion de la trésorerie (Partie 2) **4'12**
- Comptabilisation du dépôt de garantie et des charges **6'42**
- Le compte rendu de gestion locative

Chapitre 5 : La gestion des travaux et sinistres

Sous-chapitre 1 : La gestion des travaux

- Les obligations des parties **7'33**
- Les conséquences en cas de non-respect des obligations de réparation **6'50**
- Le suivi technique des travaux de réparation **4'32**

Sous-chapitre 2 : La gestion des sinistres

- La gestion des sinistres (Partie 1) **4'30**
- La gestion des sinistres (Partie 2) **5'22**

Chapitre 6 : La fiscalité du propriétaire bailleur

- Gestion locative et fiscalité **8'56**
- La défiscalisation immobilière **6'54**
- Quelle fiscalité pour la location vide ? **5'27**
- Location en meublé : le LMP **9'43**
- Location en meublé : le LMNP **10'52**
- Location meublée : exonération et taxes **6'05**
- Quiz **50'00**

Total : **4'25'45**

MODULE 4 : LA SORTIE DU LOCATAIRE

Chapitre 1 : La fin du bail

- Les modalités de résiliation du bail (Partie 1) **4'41**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

- Les modalités de résiliation du bail (Partie 2) 4'47
- Le droit de préemption du locataire 8'08

Chapitre 2 : Les tâches de gestion liées à la sortie du locataire

- Le pré-état des lieux 5'23
- L'état des lieux de sortie (Partie 1) 7'44
- L'état des lieux de sortie (Partie 2) 6'13
- La restitution des clés 4'09
- Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte 4'28

Chapitre 3 : La procédure d'expulsion du locataire

- Quelle est la procédure à suivre pour expulser un locataire ? 4'06
- Quels sont les principaux motifs à l'expulsion d'un locataire ? 11'49
- Comment expulser un squatteur ? 8'40

- Quiz 15'00

Total : 1'25'08

MODULE 5 : GESTION DE COPROPRIETE

Chapitre 1 : Administration et organisation de la copropriété

- Introduction 4'12
- Le carnet d'entretien 6'29
- Les mutations en copropriété 6'41
- Loi Carrez et diagnostic 6'54
- L'état daté et le pré-état daté 5'59
- L'avis de mutation 5'23
- Les créances garanties 3'46
- Le droit de priorité en cas de vente de parking privatif 2'46
- Immatriculation des copropriété 9'52
- Les locations en copropriété – Partie 1 7'38
- Les locations en copropriété – Partie 2 7'13
- Les locations en copropriété – Partie 3 5'21
- Parties communes des bâtiments – Partie 1 6'35
- Parties communes des bâtiments – Partie 2 5'45
- Parties communes des bâtiments – Partie 3 5'18
- Les parties privatives des bâtiments 5'13

Chapitre 2 : Assemblée générale, conseil syndical et syndic

- La convocation à l'assemblée générale 6'11
- Déroulement de l'assemblée générale 7'16
- Le procès-verbal d'assemblée générale 1'59
- Qu'est-ce qu'un conseil syndical ? 5'54
- L'organisation du conseil syndical 3'52
- Les différents rôles du conseil syndical 10'53
- Qu'est-ce qu'un syndic ? 9'14
- Les différentes missions du syndic – Partie 1 12'03
- Les différentes missions du syndic – Partie 2 7'42

Chapitre 3 : Les charges de copropriété

- Les principes de bases des charges en copropriété 8'30
- La répartition des charges entre les propriétaires 6'00

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

- Les différents types de charges en copropriété **10'06**
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 1 **10'56**
- Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 2 **10'40**

Chapitre 4 : Le contrôle des comptes de la copropriété

- Introduction au module contrôle des compte de la copropriété **1'47**
 - Les outils du contrôle des comptes **6'08**
 - Les opérations de contrôle **9'56**
 - La mise en œuvre des contrôles **6'54**
 - Conclusion **1'27**

 - Quiz **1'27'00**
- Total : 5'29'33**

MODULE 6 : LA SCI (SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE)

Chapitre 1 : Créer une SCI pour une bonne gestion de son patrimoine immobilier

- Introduction à la formation SCI pour investir **1'05**
- Qu'est-ce que la SCI **4'12**
- Comment se déroule la gestion d'un patrimoine privé **9'11**
- Pourquoi ne pas investir dans une résidence de loisirs **3'13**
- Comment faire l'acquisition d'un château ou d'un hôtel particulier à bon prix **2'47**
- Comment protéger son patrimoine face aux créanciers et à la famille **4'07**
- Avoir recours à une SCI pour se protéger de la famille **9'56**
- Comment faire pour transmettre son patrimoine avec une SCI **3'43**
- Différences entre SCI et indivision **2'13**
- Comment réduire le coût de transmission avec la SCI **6'08**
- Vente et donation des parts de SCI - Partie 1 **4'54**
- Vente et donation des parts de SCI - Partie 2 **5'40**
- Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 1 **5'15**
- Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 2 **8'51**
- Exercer une activité professionnelle en société **7'59**
- La SCI possède l'immobilier **5'25**
- Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 1 **5'34**
- Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 2 **9'31**
- La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 1 **5'49**
- La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 2 **5'25**
- Quelle structure pour gérer un capital immobilier **6'56**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 1 **8'05**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 2 **7'49**
- Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 3 **11'42**

Chapitre 2 : Optimiser l'investissement immobilier au sein de la SCI et l'usufruit temporaire

- Introduction **2'03**
- La donation temporaire de l'usufruit d'un bien ou des parts d'une SCI aux enfants, de la part des parents **2'55**
- La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation - Partie 1 **5'41**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

| | |
|--|----------------|
| ○ La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation – cas pratique | 6'43 |
| ○ L'abus de droit, l'acte anormal de gestion et l'abus de biens sociaux | 3'44 |
| ○ Comment se déroule le transfert de la nue-propriété de l'immeuble commercial vers une SCI | 6'02 |
| ○ L'acquisition de la nue-propriété d'un bien par la SCI | 2'39 |
| ○ Quiz | 40'00 |
| Total : | 3'40'17 |

MODULE 7 : ARCHITECTURE IMMOBILIERE

Chapitre 1 : Pathologie et qualité

| | |
|---|------|
| ○ Attentes de la maîtrise d'ouvrage | 9'47 |
| ○ Conséquences de ces attentes diverses | 3'07 |
| ○ Aspects techniques et juridiques | 3'11 |
| ○ Performances : les bureaux d'études | 3'06 |
| ○ Les délais et les prix | 4'57 |
| ○ L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 1 | 3'40 |
| ○ L'exploitation : durabilité et entretien – Partie 2 | 8'38 |

Chapitre 2 : Maîtrise d'œuvre et entreprise

| | |
|--------------------|------|
| ○ Maîtrise d'œuvre | 8'47 |
| ○ Entreprise | 8'31 |

Chapitre 3 : Données générales sur la pathologie du bâtiment

Sous-chapitre 1 : Types de sinistres

| | |
|--|------|
| ○ Les sinistres courants | 3'28 |
| ○ Les sinistres sériels | 8'49 |
| ○ Les sinistres de deuxième génération et les grands sinistres | 5'02 |
| ○ La responsabilité de l'entreprise | 2'03 |

Sous-chapitre 2 : Origine des désordres

| | |
|---|------|
| ○ Quatre grandes causes de désordre | 5'12 |
| ○ Notion de force majeure | 5'10 |
| ○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 1 | 6'33 |
| ○ Aperçu des règles en vigueur – Partie 2 | 7'50 |

Chapitre 4 : Sinistre courant

Sous-chapitre 1 : Béton armé

| | |
|--|-------|
| ○ Généralités sur les sinistres courants | 3'05 |
| ○ La fissuration de retrait du béton | 11'17 |
| ○ Le fluage du béton armé | 7'18 |
| ○ La corrosion des armatures du béton armé | 7'33 |

Sous-chapitre 2 : Relation sol-bâtiment

| | |
|--|-------|
| ○ Les fondations superficielles – Partie 1 | 6'54 |
| ○ Les fondations superficielles – Partie 2 | 9'09 |
| ○ Le dallage – Partie 1 | 9'56 |
| ○ Le dallage – Partie 2 | 4'08 |
| ○ Les infiltrations en sous-sol | 10'52 |

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏛️ 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

Sous-chapitre 3 : Murs et enduits

- La maçonnerie – Partie 1 **7'33**
- La maçonnerie – Partie 2 **5'37**
- Le soutènement **5'12**
- L'enduit de façade **9'58**
- La répartition des façades fissurées **6'59**

Sous-chapitre 4 : Éléments de façade

- Le revêtement plastique épais et le revêtement souple d'imperméabilité **7'01**
- L'isolation thermique par l'extérieur **8'13**
- Le revêtement collé **5'11**
- Les menuiseries extérieures **4'40**

Sous-chapitre 5 : Bois dans la construction

- Le bois dans la construction – Partie 1 **6'17**
- Le bois dans la construction – Partie 2 **6'09**

Sous-chapitre 6 : Couverture

- Les plaques en fibrociment **7'13**
- Les bacs en acier **9'36**
- Les tuiles de terre cuite **10'15**
- Les tuiles en béton **2'35**
- Les ardoises **3'09**
- L'étanchéité **10'31**

Sous-chapitre 7 : Revêtements intérieurs et cloisons

- Les chapes **6'29**
- Le carrelage **9'07**
- Le sol souple **6'29**
- Les plaques de plâtre **5'48**
- Le coin douche **3'33**

Sous-chapitre 8 : Condensation

- La condensation **10'22**

Sous-chapitre 9 : Panneaux photovoltaïques

- Les panneaux photovoltaïques **7'21**
- Quiz **1'00'00**

Total : 6'31'28

MODULE 8 : IMMOBILIER DURABLE

Chapitre 1 : Les fondamentaux

- Présentation **1'25**
- Introduction **2'10**
- Réussir la transition vers le carbone et le numérique **7'46**
- Révolution industrielle, prospective, neutralité carbone **15'15**
- Quelles sont les trois révolutions industrielles alimentées par les combustibles fossiles ? **10'02**
- Qu'entend-on par biodiversité ? Comment fonctionne-t-elle ?

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏛️ 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

| | |
|--|-------|
| Et pourquoi la conserver ? | 9'08 |
| ○ À quoi s'attendre avec le scénario mondial « Politiques actuelles » ? | 9'26 |
| ○ Premier axe d'action : décarboner les modes de production | 5'47 |
| ○ Deuxième axe d'action : décarboner les modes de vie | 6'26 |
| ○ Quels enseignements peut-on tirer de sept années de transition régionale ? | 8'01 |
| ○ Comment anticiper l'avenir du bâtiment et de l'immobilier pour ne pas le subir ? | 7'27 |
| ○ Quels sont les facteurs contextuels ? | 9'03 |
| ○ Quels sont les facteurs liés à la demande et à l'offre ? | 10'31 |
| ○ Quels sont les facteurs politiques ? | 6'11 |
| ○ De l'urbain au vivant : doit-on envisager la métamorphose de la ville ? | 7'51 |
| ○ Vers des bâtiments neutres en carbone et sobres en matière ? | 5'18 |
| ○ Comment envisager la sobriété ? | 8'26 |
| ○ Quels sont les principes de l'efficacité ? | 9'11 |
| ○ Quelles sont les énergie bas carbone ? | 5'50 |
| ○ Stockage carbone et réservoir de ressources | 7'47 |
| ○ Les idées à retenir | 2'43 |

Chapitre 2 : Stratégie de gestion durable d'un parc immobilier

| | |
|---|----------------|
| ○ La stratégie de gestion durable d'un parc immobilier | 6'54 |
| ○ Quels sont les grands types de fonds d'investissement ? | 4'01 |
| ○ Les objectifs de gestion | 5'58 |
| ○ La valeur verte – Partie 1 | 5'48 |
| ○ La valeur verte – Partie 2 | 4'43 |
| ○ Les nouvelles attentes des entreprises et des salariés vis-à-vis de leurs bureaux | 5'44 |
| ○ Quelles sont les différentes mises en œuvre ? – Partie 1 | 6'31 |
| ○ Quelles sont les différentes mises en œuvre ? – Partie 2 | 4'00 |
| ○ Les nouvelles orientations de la gestion – Partie 1 | 6'05 |
| ○ Les nouvelles orientations de la gestion – Partie 2 | 6'47 |
| ○ La notation des immeubles : du constat à la donnée – Partie 1 | 6'13 |
| ○ La notation des immeubles : du constat à la donnée – Partie 2 | 8'02 |
| ○ Quiz | 1'25'00 |
| Total : | 5'11'30 |

MODULE 9 : APPREHENDER LE CONFLIT POUR MIEUX GERER LES SITUATIONS EN GESTION LOCATIVE

Chapitre 1 : Gérer le stress et les situations difficiles

| | |
|---|-------|
| ○ Comment mieux gérer son stress et ses émotions | 7'31 |
| ○ Résoudre les situations difficiles et les conflits interpersonnels - Partie 1 | 14'30 |
| ○ Résoudre les situations difficiles et les conflits interpersonnels - Partie 2 | 7'29 |
| ○ Les solutions pour appréhender le stress | 9'04 |
| ○ Maîtriser son stress avant une prise de parole | 5'44 |
| ○ 6 astuces pour surmonter le stress d'un Rendez-vous | 3'57 |

Chapitre 2 : Prévenir le stress

Sous-chapitre 1 : Améliorer son état d'esprit

| | |
|-----------------------------------|-------|
| ○ Comment être positif - Partie 1 | 11'02 |
| ○ Comment être positif - Partie 2 | 9'40 |

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏛️ 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

- Transformer son stress en énergie positive

5'08

Sous-chapitre 2 : Améliorer son environnement

- Comment créer un environnement de bien-être au travail et éviter le stress
- S'entourer d'influences positives
- Éviter les influences négatives

16'07

6'50

7'21

Sous-chapitre 3 : Apprendre à s'affirmer

- L'importance de savoir dire non au travail
- Comment dire non sans culpabiliser

7'01

10'47

Chapitre 3 : Développer une intelligence relationnelle

- Introduction
- Établir un rapport d'égal à égal pour vous affirmer avec tact
- Cultiver un regard positif
- S'affirmer sainement, adopter une attitude constructive
- Comment se contrôler et gérer un conflit de manière constructive
- Pratiquer l'écoute active
- Poser des limites et dire non
- Les états du moi, parent, adulte, enfant
- Sortir des jeux relationnels

3'25

1'44

1'10

2'33

1'55

3'07

3'57

6'01

4'05

Chapitre 4 : Résoudre un conflit ouvert

- Introduction
- Anticiper et désamorcer les conflits latents
- Les préalables à la gestion du conflit
- Gestion des conflits internes - Comment s'y prendre
- Comment se préparer à aborder un sujet conflictuel
- Organiser la rencontre pour dénouer le conflit
- Désamorcer l'escalade d'un conflit
- Un conflit bien résolu, qu'est-ce que c'est ?
- Résoudre un conflit avec un client en 5 étapes
- La réunion de régulation, régler les problèmes

5'18

3'51

1'00

2'17

0'44

2'44

2'44

1'20

3'11

3'51

Chapitre 5 : Adopter une attitude constructive dans le conflit

- Introduction
- Les attitudes face au conflit selon Thomas Kilmann
- Gérer nos conflits intérieurs
- Maîtriser l'art du contournement
- Répondre aux objections du client ou du collaborateur
- La méthode DESC - communication non violente
- Questionner et changer ses perceptions
- Oser le lâcher-prise
- Gérer l'après-conflit

1'00

6'37

7'34

0'35

4'02

2'10

3'13

5'29

1'14

Chapitre 6 : Arbitre ou médiateur - Gérer un conflit en tant que tiers

- Les approches de la gestion de conflit
- Les avantages et rôles du médiateur
- Être manager et médiateur
- Les qualités du médiateur

2'27

3'39

3'31

1'28

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

| | |
|-------------------------------------|----------------|
| ○ Une médiation réussie en 8 étapes | 3'38 |
| ○ Quiz | 15'00 |
| Total : | 3'59'45 |

MODULE 10 : FORMATIONS OBLIGATOIRES

Chapitre 1 : La non-discrimination pour l'immobilier

| | |
|--|-------|
| ○ Introduction | 11'37 |
| ○ Petites histoires d'introduction vécues | 14'13 |
| ○ La charte de la discrimination (PDF) | |
| ○ Rappel légal précis | 10'10 |
| ○ Comment peut réagir un locataire ? | 4'01 |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ? | 3'56 |
| ○ Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ? | 22'17 |
| ○ D'une caricature à la vraie discrimination | 3'59 |
| ○ Discrimination immobilière | 1'51 |
| ○ Discrimination homophobe | 7'43 |
| ○ Dérive d'actualité contre la communauté asiatique | 4'02 |
| ○ Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu extrait 1 | 1'09 |
| ○ Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu extrait 2 | 3'46 |
| ○ Scènes choquante pour faire réagir les nons convaincu extrait 3 | 2'20 |

Chapitre 2 : Déontologie immobilière

| | |
|---|-------|
| ○ Introduction | 16'29 |
| ○ Présentation du groupe | 1'58 |
| ○ Vos compétences dans le sens du code de déontologie | 11'58 |
| ○ L'éthique professionnelle - Partie 1 | 10'22 |
| ○ Rappel Tracfin et non-discrimination | 8'21 |
| ○ RSAC, AGENTS CO et avis de valeurs | 10'47 |
| ○ Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt | 22'30 |
| ○ Éthique professionnelle - Partie 2 | 10'38 |
| ○ Oubliez le low cost ! | 5'41 |
| ○ Respect des lois et règlements | 4'43 |
| ○ La compétence | 9'18 |
| ○ Conclusion | 8'19 |

Chapitre 3 : Tracfin

Sous-chapitre 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

Sous-chapitre 1.1 : Définition

| | |
|----------------------|------|
| ○ Définition usuelle | 1'58 |
| ○ Incrimination | 8'20 |

Sous-chapitre 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 |

Sous-chapitre 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏠 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

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 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**

Sous-chapitre 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? **3'58**
- Conclusion **1'47**

Chapitre 4 : RGPD

Sous-chapitre 1 : Les bases du RGPD

- Introduction **3'27**
- Qui est alors concerné par le RGPD ? **3'16**
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? **6'45**
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? **7'40**
- Quelles données sont concernés ? **2'27**
- Le RGPD registre de traitement **3'23**
- Récapitulons le plan d'action **2'15**
- Vos questions répondues **8'43**

Sous-chapitre 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL **3'04**

★ OBJECTIFS

- Maîtriser les principes fondamentaux de l'expertise immobilière
- Comprendre les facteurs qui influencent la valeur des biens immobiliers
- Savoir appliquer les différentes méthodes d'estimation à des biens immobiliers urbains et ruraux
- Être capable de réaliser des estimations immobilières en matière commerciale
- Acquérir les compétences pratiques pour exercer en tant qu'expert immobilier

- Les moyens de contrôle de la CNIL **1'59**
- Le compte-rendu **2'01**

Sous-chapitre 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles **5'22**
- Quiz **1'20'00**

Total : **7'45'55**

Test de satisfaction

05'00

Total : 46'16'15

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 46h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo 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