

# CATALOGUE DE FORMATION

Booster vos  
Connaissances

& Faites Évoluer  
vos Équipes

Contact@a2dformation.com

## Loi ALUR

27 R de la croix St Fiacre - 03110, Charmell

### FORMATION

Notre plateforme de formation loi ALUR en ligne vous propose des outils simple, efficace et un contenu de qualité pour :

- . Renouveler votre carte professionnelle d'agent immobilier.
- . Obtenir une attestation de collaborateur.

**A2D**  
votre réussite passe  
par une formation

# L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

## QUI ?

L'OBLIGATION DE **FORMATION CONTINUE** DES **PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER** CONCERNE

- Les titulaires d'une carte professionnelle, quelle que soit la mention (transaction sur immeubles et fonds de commerce, gestion immobilière, syndic, marchand de listes ou prestations de services) ou, lorsqu'il s'agit d'une personne morale, le ou les représentants légaux et statutaires ;
- Les directeurs d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau ;
- Les collaborateurs, salariés ou non, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour lui.

## COMMENT ?

DURÉE DE LA FORMATION CONTINUE

La durée de **formation continue** d'un **agent immobilier, administrateur de biens** et/ou **syndic** est de :

- 14 heures par an ;
- Ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice.

## QUAND ?

L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES **AGENTS IMMOBILIERS, ADMINISTRATEURS DE BIENS ET SYNDICS** EST ENTRÉE EN VIGUEUR LE 1ER AVRIL 2016.

Le **renouvellement** de la **carte professionnelle** est subordonné au respect de l'obligation de **formation continue** par l'**agent immobilier, administrateur de biens** ou **syndic**. Les attestations de formation ou de présence à un colloque devront être transmises à la CCI concernée au moment de la **demande de renouvellement** de la carte professionnelle.

## CONTENU DE LA FORMATION CONTINUE

La **formation continue** doit être en lien direct avec l'activité professionnelle de l'**agent immobilier, administrateur de biens** et/ou **syndic** et avoir trait :

- aux domaines juridique, économique, commercial ;
- à la déontologie ;
- et aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme et la transition énergétique.



<b>TRANSACTION IMMOBILIÈRE</b>	<b>P4</b>
<b>PROMOTION ET IMMOBILIER NEUF</b>	<b>P5</b>
<b>FINANCEMENT IMMOBILIER</b>	<b>P6</b>
<b>BAUX COMMERCIAUX</b>	<b>P7</b>
<b>COPROPRIÉTÉ</b>	<b>P8</b>
<b>VIAGER</b>	<b>P9</b>
<b>COMMUNICATION</b>	<b>P10</b>
<b>HOME STAGING</b>	<b>P11</b>
<b>RÉGLEMENTATION</b>	<b>P12</b>
<b>BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL</b>	<b>P13</b>
<b>OPTIMISATION JURIDIQUE FISCALE</b>	<b>P14</b>
<b>MANAGEMENT</b>	<b>P15</b>



# TRANSACTION IMMOBILIÈRE



## LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER, DU DÉBUTANT À L'EXPERT

Connaître les obligations de l'agent immobilier  
Maîtriser les procédures de commercialisation d'un bien immobilier  
Connaître les modalités des différents types de mandats  
Maîtriser les différentes étapes des rendez-vous vendeurs  
Connaître les bases de l'offre d'achat, la promesse de vente et le compromis de vente  
Cette formation est orientée vers l'aspect vente.  
Elle est indispensable pour développer toutes les bases de la négociation, de la prospection et du Closing.  
Pour les commerciaux des services Transaction ou Location, c'est la première étape pour vous développer.

## LES ASPECTS JURIDIQUES DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Tout connaître sur la vente immobilière  
Apprendre les étapes d'une vente  
Comprendre les formalités générales de la vente immobilière  
Connaître les obligations du vendeur et de l'acheteur

## FORCE DE VENTE

Cette formation est orientée vers l'aspect vente.  
Elle est indispensable pour développer toutes les bases de la négociation, de la prospection et du Closing.  
Pour les commerciaux des services Transaction ou Location, c'est la première étape pour vous développer.

## RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS

Apprendre en détails les responsabilités contractuelles et délictuelles des constructeurs.  
Maîtriser l'intégralité du cadre juridique dans les situations de d'opération de construction

## LES DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE

Apprendre l'histoire et le fonctionnement de la défiscalisation en France.  
Connaître les lois Pinel, Malreaux, COSSE, Denormandie et Censi Bouvard Apprendre les anciens dispositifs de défiscalisation. (1999 à 2014)

## ASSURANCE CONSTRUCTION

Connaître La notion de risque en assurance construction. Connaître les assurances garanties des ouvrages pour les risques avant et après la réception des travaux  
Savoir gérer les risques

## LA LOCATION-ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE

Savoir ce qu'est la location-accession et toutes ses modalités d'application  
Connaître les droits, obligations et garanties des parties au contrat de location- accession

## OPÉRATION DE CONSTRUCTION

Comprendre les enjeux d'une opération de construction  
Appréhender le rôle des différents acteurs de l'opération de construction  
Repérer les risques contentieux engendrés par les opérations de constructions

## VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)

Connaître les différents actes de la VEFA.  
Savoir les droits et obligations de l'acquéreur et du vendeur Connaître les types de garanties en VEFA.

## PATHOLOGIE GÉNÉRALE DU BÂTIMENT DIAGNOSTIC, REMÈDES & PRÉVENTION

Connaître les différents sinistres qui peuvent toucher un bâtiment Connaître les réglementations spécifiques autour de la construction du bâtiment  
Connaître les différents axes possibles d'amélioration de la qualité d'une construction

## URBANISME

Connaître les règles d'urbanisme. Apprendre les procédures d'autorisation.  
Connaître les pratiques relatives aux opérations de construction ou d'aménagement privé et public

# PROMOTION ET IMMOBILIER NEUF



# FINANC EMENT

## CRÉDIT IMMOBILIER

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

## RACHAT DE CRÉDITS IMMOBILIERS

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

## LES GARANTIES DE CRÉDITS IMMOBILIERS

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

## FINANCEMENT IMMOBILIER

Cette formation est autant importante pour un agent immobilier qui a  
besoin d'accompagner et de conseiller ses clients qu'à  
un courtier en prêt immobilier.



# BAUX COMMERCIAUX



## DIFFÉRENTES FORMATIONS SUR LES BAUX COMMERCIAUX

Tout comprendre sur la cession du droit au bail et du fonds de commerce Maitriser les charges locatives en matière de baux commerciaux

Gestion des contentieux en matière de baux commerciaux Gérer la destination et la déspecialisation d'un bail commercial Quelles garanties au profit du bailleur

Gestion des baux commerciaux pour les hôtels et résidences L'immatriculation du locataire dans le cadre d'un

bail Gestion des loyers et révisions pour les baux commerciaux

Tout comprendre sur la sous location en matière de bail commercial Le statut des baux commerciaux

Le bail de courte durée Les centres commerciaux

Obligations du bailleur et du preneur dans le cadre d'un bail commercial Procédures collectives du locataire en matière de baux commerciaux Gérer le refus de renouvellement d'un bail commercial

Vendre des locaux loués Conclusion du bail Loyer du bail initial Résiliation du bail Travaux dans les locaux

Valeur locative dans les locaux commerciaux

# COPRO PRIÉTÉ



## LA COPROPRIÉTÉ

Connaître le champ d'application du statut de copropriété  
Connaître les rôles et le déroulement d'une assemblée générale de copropriété  
Connaître les rôles et les distinctions entre le syndic de copropriété, le conseil syndical, le syndicat des copropriétaires et les associations syndicales libres

## LA COPROPRIÉTÉ POUR TOUS

Cette formation vise les débutants ou les services qui ne gèrent pas de copropriétés au quotidien. Elle est idéale pour les commerciaux qui ont besoin de comprendre les aspects de la copropriété sans devenir des spécialistes

## LA COPROPRIÉTÉ EN DIFFICULTÉ

Comme son nom l'indique, cette formation est indispensable pour gérer les aspects d'une copropriété en difficulté.



# VIAGER VIAGER VIAGER VIAGER

## VIAGER

Comprendre le mécanisme de la vente moyennant paiement d'une rente viagère, connaître la réglementation applicable en la matière, conseiller et accompagner les parties dans la finalisation du contrat.



# COMMUNICATION

## **ADOBE PHOTOSHOP, AFTER EFFECTS ET PREMIERE PRO**

Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication ;  
Développer des bases solides pour créer des supports professionnels et pertinents ;  
Aller plus loin dans la création.

## **COMMUNICATION EN IMMOBILIER**

Développer une communication efficace  
Avoir en mains les outils pour développer sa communication  
Créer des outils sympas pour mieux communiquer

## **CANVA**

Apprendre à créer une publication pour les réseaux sociaux avec Canva  
Créer des short originaux.

## **NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE L'IMMOBILIER**

Maîtriser les nouvelles innovations technologies dans le service de l'immobilier  
Rendre plus facile la gestion locative et la gestion des biens immobiliers

## **WHATSAPP BUSINESS**

Créer votre compte WhatsApp Business ; Apprendre WhatsApp API ;  
Comment intégrer WhatsApp dans une stratégie social media globale.

## **INITIATION À L'INFORMATIQUE**

Mieux maîtriser son ordinateur ;  
Être plus performant dans l'utilisation de son Mac et des principaux outils en ligne.



# HOME STAGING

## DÉCORATION D'INTERIEUR HOME STAGING

Connaître l'histoire de l'architecture et du mobilier ;  
Apprendre les styles de décoration d'intérieur ;  
Varier les couleurs, l'éclairage et les espaces ;  
aménager votre intérieur pour accroître le bien-être.

## SKETCHUP POUR LE HOME STAGING

Créer des vues techniques en 2D  
Créer des visites virtuelles de vos projets Dessiner et structurer des objets 3D  
Travailler les textures  
Gérer une bibliothèque des textures

## PHOTOSHOP POUR LE HOME STAGING

Maîtriser l'interface de photoshop Maîtriser les outils de photoshop  
Vous acquerez une méthodologie professionnelle afin de l'utiliser de manière optimale.

# RÉGLEMENTATION AU TRAVAIL



## NON-DISCRIMINATION EN IMMOBILIER

Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier

## DOCUMENT OBLIGATOIRE EN ENTREPRISE

être capable de concevoir les documents uniques et obligatoires de son entreprise.

## LA DÉONTOLOGIE EN IMMOBILIER

Identifier les obligations liées au code de la déontologie Appliquer ces obligations

## PROCÉDURE TRACFIN

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

## FORMATION RGPD

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





# BIEN ÊTRE AU TRAVAIL

## GESTES ET POSTURES AU TRAVAIL

Adopter un bon comportement ;  
Adopter une bonne posture ;  
Votre mental dépend de votre  
physique, adopter une posture  
durable.

## GESTION DU CONFLITS

analyser le conflit ;  
développer la coopération ; gérer les  
comportements ;  
utiliser le champ des émotions ;  
résoudre le conflit.

## QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

Booster vos performances ;  
Communiquer et informer ;  
Apprendre à gérer son stress.

## GESTION DU STRESS

Définir et reconnaître son stress ;  
Baïsser la charge émotionnelle ;  
Faire face et gérer son stress au  
quotidien.

## SOPHROLOGIE POUR VOUS ET VOTRE

## ENTREPRISE

Gérer votre stress ;  
Développer des compétences né-  
cessaires en ophrologie Utiliser les  
exercices de relaxation dynamique ;  
Maîtriser l'ensemble des outils  
permettant d'accompagner une  
personne par la sophrologie.

# OPTIMISATION JURIDIQUE FISCALE

## SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

Comprendre les obligations relatives à la gestion juridique, comptable et fiscale des sociétés civiles immobilières ; Mieux appréhender les particularités liées à cette société en termes de constitution, gestion et dissolution ; Conseiller et sécuriser sa clientèle au travers des différents types de SCI.



# MANAGEMENT

## COMMUNICATION DE CRISE

Favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail. Elles peuvent permettre à des travailleurs d'acquérir une qualification plus élevée.

apprendre à piloter vos fournisseurs, vos équipes.

## MANAGEMENT







votre réussite passe  
par une formation

155 Avenue du Prado  
13008 Marseille  
**06 04 98 72 11**

Contact@aa2dformation.com

27 R de la croix St Fiacre - 03110, Charmeil