



Programme à la carte ou au forfait

FORMATION « LOI ALUR »

FORMATION EN LIGNE

10 PROGRAMMES AUX CHOIX

ACCESSIBILITE 7J/7 – 24H/24

ACCÈS de 15 jours à 30 jours

DÉLIVRANCE ATTESTATION



Chambre Nationale des
Agents Commerciaux Mandataires
en Immobilier

*Quand on aime son métier
on s'investit dans la CNACIM
pour le défendre*

CATALOGUE DE FORMATION OLA (Obligation Loi Alur) RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Des formations ont été créées par des professionnels de l'immobilier, afin de répondre aux obligations de la loi ALUR.

Ces formations garantissent vos mandants et vos clients le sérieux, le professionnalisme qu'ils sont en droit d'attendre de vous.

RAPPEL : Le décret 2016-173 du 18 février 2016 (loi ALUR) vous impose de suivre 14 heures de formation par année d'activité ou 42 heures de formation sur les 3 dernières années d'activité

La formation OLA (Obligation Loi Alur) peut être prise en charge par votre O.P.C.O. ou votre F.A.F..

Disposez de notre plateforme de formation e-learning pour vous former rapidement à la Loi HOGUET.

Validez vos formations obligatoires OLA (Obligation Loi Alur) afin de pouvoir renouveler votre carte professionnelle. Nous vous mettons à disposition, un catalogue de 10 formations à réaliser depuis votre bureau, à votre domicile, ou tout autre lieu sur votre PC/Mac, tablette ou smartphone.

Formation OLA validée à partir de 70% de bonnes réponses aux Q.C.M.
Méthode : 100% en théorie via des vidéos.

Notre service client répondra à vos questions par courriel à formation@cnacim.immo ou téléphone au 02.40.05.78.70 pendant nos heures d'ouverture du lundi au vendredi de 9h-12h et de 14h-17h.

NOS FORMATIONS

Ces formations valident la formation continue rendue obligatoire par la loi ALUR.
Ces formations peuvent être **prises en charge par votre OPCO ou votre F.A.F. de référence**. Professionnel de l'immobilier, vous devez valider chaque année d'activité 14 heures de formations ou 42 heures pour les 3 dernières années d'activité.

10 Programmes à la carte



PROGRAMME 1 - Juridique
5 heures.



PROGRAMME 2 – Déontologie
Discrimination – Tracfin, RGPD ELAN
5 heures



PROGRAMME 3– Du Mandat à l'acte définitif
11



PROGRAMME 4 - Honoraires
2 heures 30 minutes



PROGRAMME 5 - Urbanisme
2 heures



PROGRAMME 6 – Construction
1 heure 30 minutes



PROGRAMME 7– Les Baux
3 heures



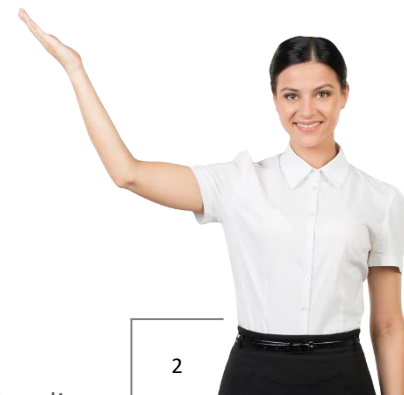
PROGRAMME 8 – La copropriété
2 heures



PROGRAMME 9 – Action Commerciale
8 heures 30 minutes



PROGRAMME 10 – Le Parfait Négociateur
1 heure 30 minutes



PACK FORMATIONS



Ces formations valident la formation continue rendue obligatoire par la loi ALUR.

Ces formations peuvent être **prises en charge par votre OPCO ou votre F.A.F. de référence**. Professionnel de l'immobilier, vous devez valider chaque année d'activité 14 heures de formations ou 42 heures pour les 3 dernières années d'activité.

4 Packs de programmes aux choix

Forfait Pack 01 28 Heures	Forfait Pack 02 28 Heures	Forfait Pack 03 14 Heures	Forfait Pack 04 14 Heures
Comprend : Programme 1 Programme 2 Programme 3 Programme 5 Programme 7 Programme 8	Comprend : Programme 2 Programme 3 Programme 5 Programme 9 Programme 10	Comprend : Programme 1 Programme 2 Programme 5 Programme 8	Comprend : Programme 4 Programme 6 Programme 9 Programme 10

- **PROGRAMME 01 - Juridique**
15 Modules / Durée 5h00

Objectif : Connaître le statut juridique, social et fiscal de l'Agent Commercial en Immobilier, connaître les droits et les devoirs.

- 01 001. Le droit, principe et organisation
- 01 002. Principales notions du droit immobilier
- 01 003. La loi Hoguet et les statuts possibles
- 01 004. Comment devenir Agent Immobilier ?
- 01 005. Le statut du Négociateur Indépendant
- 01 006. Le cadre législatif du Négociateur Indépendant
- 01 007. Le contrat du Négociateur Indépendant
- 01 008. Le contrat du Négociateur Indépendant en immobilier
- 01 009. Le Négociateur Indépendant en immobilier
- 01 010. Conseils aux Négociateurs Indépendants en Immobilier
- 01 011. Régime fiscal du Négociateur Indépendant en Immobilier
- 01 012. Régime social du Négociateur Indépendant en Immobilier
- 01 013. Le statut micro – entrepreneur
- 01 014. La V. A. E. (Validation des Acquis de l'Expérience)
- 01 015. Se faire payer par la clause de réserve de propriété

Évaluation (74 questions)

- **PROGRAMME 02 – Code déontologie / Discrimination / Tracfin / RGPD
La loi ELAN / Bon de visite**

17 Modules / Durée 5h

Objectif : Connaître le code de déontologie de l'immobilier, les règles de la lutte contre les discriminations, les règles de la lutte sur la fraude fiscale et de l'argent « sale », la gestion des données, la rédaction du bon de visite obligatoire.

02 016. Le Code de déontologie : Définition

02 017. Le Code de déontologie : Respect des lois

02 018. Le Code de déontologie : Compétences

02 019. Le Code de déontologie : Confraternité et éthique

02 020. Le Code de déontologie : Transparence et confidentialité

02 021. Le Code de déontologie : Sanctions et médiation

02 022. Tracfin : Lois et règlements anti – blanchiment

02 023. Tracfin : Les critères d'alertes

02 024. Tracfin : Processus de vigilance

02 025. Tracfin : Dispositif de vigilance et dispositions législatives

02 026. Tracfin : Processus d'application du dispositif de vigilance

02 027. Tracfin : Définition des critères des risques

02 028. Le bon de visite

02 029. Le R. G. P. D. Règlement Général de la Protection des Données

02 030. La loi E. L. A. N. Evolution Logement et Aménagement Numérique

02 031 Non-discrimination partie 1

02 032 Non-discrimination partie 2

Évaluation (46 questions)

- **PROGRAMME 03 – DU MANDAT A L'ACTE DÉFINITIF**

32 Modules / Durée 11h

Objectif : Connaître les différents types de mandats, leur rédaction, les obligations des parties, le droit des signataires, le compromis de vente

- 03 031. Les règles du contrat et les obligations du mandat
- 03 032. Le mandat 1/3
- 03 033. Le mandat 2/3
- 03 034. Le mandat 3/3
- 03 035. Obligation d'avoir un mandat
- 03 036. Les différents types de mandat
- 03 037. Le Mandat exclusif
- 03 038. Les actes sous seings privés
- 03 039. La désignation du bien
- 03 040. L'habitation en matière de transaction immobilière
- 03 041. La propriété d'un bien immobilier
- 03 042. Les régimes matrimoniaux
- 03 043. Les droits de succession
- 03 044. L'indivision
- 03 045. Droits et devoirs de l'Agent Immobilier
- 03 046. Les pièces à collecter
- 03 047. Les différents registres obligatoires de l'agence
- 03 048. La publicité du bien, des honoraires et le droit à la commission

- 03 049. Les promesses et le compromis de vente
- 03 050. Comment savoir si l'acheteur est solvable ?
- 03 051. Les promesses de vente 1/6
- 03 052. Les promesses de vente 2/6
- 03 053. Les promesses de vente 3/6
- 03 054. Les promesses de vente 4/6
- 03 055. Les promesses de vente 5/6
- 03 056. Les promesses de vente 6/6
- 03 057. Le Closing et l'engagement des parties
- 03 058. Les promesses de vente et les clauses particulières
- 03 059. Les promesses de vente et les conditions suspensives
- 03 060. Les ventes taxées et les frais de notaire
- 03 061. Les plus-value, taxes et prélèvements sociaux
- 03 062. Le viager et ses spécificités

Évaluation (157 questions)

- **PROGRAMME 04 – HONORAIRES / COMMISSIONS**

6 Modules / Durée 2h30

Objectif : Savoir la différence entre honoraires et commissions, rédiger les factures

04 063. Le droit à commission

04 064. La commission, modalités et cas particuliers

04 065. Expliquer et justifier ses honoraires 1/3

04 066. Expliquer et justifier ses honoraires 2/3

04 067. Expliquer et justifier ses honoraires 3/3

04 068. Défendre son droit à commission

Évaluation (4 questions)

- **PROGRAMME 05 – URBANISME**

9 Modules / Durée 2h

Objectif : Connaître les règles de base de l'urbanisme

05 069. L'urbanisme

05 070. Les certificats d'urbanisme

05 071. Quelles sont les autorisations d'urbanisme possibles ?

05 072. Dans quels cas a-t-on besoin d'une autorisation d'urbanisme ?

05 073. Le C. O. S. (Coefficient d'Occupation du Sol)

05 074. Emprise, recul et alignement

05 075. Les servitudes

05 076. Les surfaces planchers

05 077. Le cadastre

Évaluation (40 questions)

- **PROGRAMME 06 – CONSTRUCTION**

5 Modules / Durée 1H30

Objectif : Connaître les règles de base de la construction

06 078. La construction

06 079. Les acteurs de la construction

06 080. La technique en bâtiment

06 081. Les éléments du bâtiment

06 082. Garanties légales

Évaluation (24 questions)

- **PROGRAMME 07 – LES BAUX D’HABITATION ET COMMERCIAUX / LOYERS**

17 Modules / Durée 3h

Objectif : Connaître les différents baux d’habitation, commerciaux

07 083. Les baux d’habitation

07 084. Les baux commerciaux

07 085. Les règles liées aux baux commerciaux

07 086. Les règles liées à la cession des fonds de commerce

07 087. Quels biens prendre en location ?

07 088. La prise du mandat pour la location

07 089. Diagnostics obligatoires lors d’une location

07 090. La responsabilité de l’Agent Immobilier

07 091. La publicité d’un bien en location

07 092. Obligations du propriétaire et du locataire

07 093. Le dossier locataire

07 094. Les loyers pour un bail vide et un bail meublé

07 095. L’indexation du loyer

07 096. Répartition des charges

07 097. Le congé pour vente

07 098. Le droit de préemption du locataire

07 099. L’état des lieux

Évaluation (7 questions)

- **PROGRAMME 08 – LA COPROPRIÉTÉ**

8 Modules / Durée 2h

Objectif : Savoir les règles de la copropriété

08 100. La copropriété 1

08 101. La copropriété 2

08 102. L'administration de la copropriété, les assemblées et le vote

08 103. La gestion et les charges de la copropriété

08 104. Le bailleur et le locataire, répartition des charges de copropriété

08 105. Le carnet d'entretien et les diagnostics de la copropriété

08 106. La copropriété et le mandat ou la mission du syndic

08 107. Le syndic en difficulté

Évaluation (3 questions)

- **PROGRAMME 09 – ACTION COMMERCIALE / MARKETING**

54 Modules / Durée 8h30

Objectif : Adapter le marketing à l'action commerciale, déroulement d'une vente

- 09 108. Estimation ou avis de valeur
- 09 109. Comment réaliser une estimation/un avis de valeur 1/4
- 09 110. Comment réaliser une estimation/un avis de valeur 2/4
- 09 111. Comment réaliser une estimation/un avis de valeur 3/4
- 09 112. Comment réaliser une estimation/un avis de valeur 4/4
- 09 113. Synthèse de l'avis de valeur
- 09 114. Marqueur N°1 le prix du m²
- 09 115. Marqueur N°2 le marché concurrentiel

- 09 116. Marqueur N°2 l'urgence, la succession, le divorce, la mutation, le besoin

- 09 117. Marqueur N°3 les coûts d'exploitation
- 09 118. Etude du marché et de l'environnement
- 09 119. Les bonnes pratiques 1/5
- 09 120. Les bonnes pratiques 2/5
- 09 121. Les bonnes pratiques 3/5
- 09 122. Les bonnes pratiques 4/5
- 09 123. Les bonnes pratiques 5/5
- 09 124. L'obligation de compte rendu
- 09 125. Compte rendu N°1 se fixer des objectifs
- 09 126. Compte rendu N°2 se donner les moyens
- 09 127. Compte rendu N°3 apporter des preuves
- 09 128. Compte rendu N°4 les étapes
- 09 129. Compte rendu N°5 fixer les prochains rendez-vous
- 09 130. Compte rendu N°6 valider et communiquer
- 09 131. Compte rendu N°7 force du compte rendu
- 09 132. Débriefing et compte rendu après visite
- 09 133. Le F. L. O. R. (Force, Lacune, Opportunité, Risque)

- 09 134. Se préparer et s'organiser
- 09 135. Se préparer physiquement et mentalement
- 09 136. Préparer ses outils pour prospecter
- 09 137. Planifier son temps
- 09 138. Se former
- 09 139. L'action commerciale
- 09 140. Plusieurs types de prospections
- 09 141. La rentrée de mandat
- 09 142. Présenter la stratégie commerciale
- 09 143. Les mots sont très importants
- 09 144. Règles de base pour la communication
- 09 145. La publicité et le book commercial
- 09 146. Comment se constituer un book commercial ?
- 09 147. La publicité en matière de transaction immobilière
- 09 148. Les photos des annonces immobilières
- 09 149. Présentation d'un bien
- 09 150. Préparer la conclusion de la vente
- 09 151. Conclure une vente
- 09 152. Méthode de l'entonnoir et du sablier
- 09 153. Obtenir un premier oui de l'acquéreur
- 09 154. Le traitement des objections N°1
- 09 155. Le traitement des objections N°2
- 09 156. L'engagement de l'acquéreur
- 09 157. La conclusion de la vente
- 09 158. Quels sont les devoirs de conseil ?
- 09 159. Quels les critères d'un bon négociateur ?
- 09 160. Les 10 points essentiels du parfait négociateur
- 09 161. Qui faut – il contacter en cas de concurrence déloyale ?

Évaluation (11 questions)

- **PROGRAMME 10 – LE PARFAIT NEGOCIATEUR**

23 Modules / Durée 1h30

Objectif : Adapter le marketing à l'action commerciale, déroulement d'une vente

- 10 162. Scène N°1
- 10 163. Scène N°1 débriefing
- 10 164. Scène N°2
- 10 165. Scène N°2 débriefing
- 10 166. Scène N°3
- 10 167. Scène N°3 débriefing
- 10 168. Scène N°4
- 10 169. Scène N°4 débriefing
- 10 170. Scène N°5
- 10 171. Scène N°5 débriefing
- 10 172. Scène N°6
- 10 173. Scène N°6 débriefing
- 10 174. Scène N°7
- 10 175. Scène N°7 débriefing
- 10 176. Scène N°8
- 10 177. Scène N°9
- 10 178. Scène N°9 débriefing
- 10 179. Débriefing des 9 scènes
- 10 180. La Programmation Neuro Linguistique (P. N. L)
- 10 181. Analyse des attitudes d'Elodie N°1
- 10 182. Analyse des attitudes d'Elodie N°2
- 10 183. Analyse des attitudes de Christophe N°1
- 10 184. Analyse des attitudes de Christophe N°2

Tous les professionnels de l'immobilier ont l'obligation de renouveler leur
carte tous les trois ans.

Vous devez avoir fait 42h de formation avant
l'expiration de votre carte professionnelle.

Je souhaite passer commande d'une
formation, dois je payer une adhésion à la
CNACIM ?

L'accès à la formation est un service réservé
aux Membres de la CNACIM. L'adhésion est à
reconduire chaque année.

Je souhaite effectuer une demande de
prise en charge en tant qu'Agent
Commercial en immobilier auprès de quel
organisme collecteur dois-je faire les
démarches ?

En tant que Professionnel de l'immobilier
vous dépendez soit du FIFPL soit de
l'AGEFICE.

Cette information est notifiée sur votre
attestation C.F.P. délivrée par l'URSSAF.

Pourquoi n'ai-je pas mon attestation C.F.P.
Contribution à la Formation Professionnelle ?

Afin d'être affilié à un FAF vous devez :
Avoir un chiffre d'affaires sur les 12 derniers
mois précédents votre demande, ou être en
démarrage d'activité.

Mon attestation C.F.P. ne mentionne que X€,
puis-je tout de même me faire financer par
le FIFPL ?

L'attestation C.F.P. que vous avez reçu
correspond au montant de Contribution
pour la Formation Professionnelle (CFP)
que vous avez versé au titre de l'année
d'activité écoulée.

Qui vérifie les obligations de formation des Agents Commerciaux en Immobilier ?

Ce sont les Agents Immobiliers détenteurs de la carte T (Transaction).

Qui paye la formation des Agents Commerciaux en Immobilier ?

Ce sont eux puisqu'ils sont indépendants. Ils peuvent être financé par leur F.A.F. de référence.

On m'a parlé des 2h de déontologie et 2h de non-discrimination obligatoires, ce sont 14h plus 4h ou 14h dont 4h ?

Ce sont 14h dont 2h de déontologie et 2h de non-discrimination dans les 42H demandés pour le renouvellement de la carte.

Il y va de même pour la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme qui est un module obligatoire.

En ma qualité d'Agent immobilier, quand dois-je envoyer mon dossier de renouvellement de carte professionnelle ?

Vous devez, en théorie, envoyer votre dossier deux mois avant l'expiration de la carte professionnelle.

À qui dois-je envoyer mon dossier ?

À la CCI de votre siège social, vous pouvez effectuer votre demande par internet.



**Chambre Nationale des
Agents Commerciaux Mandataires
en Immobilier**

*Quand on aime son métier
on s'investit dans la CNACIM
pour le défendre*

L'offre de formation CNACIM garantit :

Une formation de qualité

La fiabilité d'une formation reconnue

Organisme de formation éligible

Délivrance d'attestation certifiante

www.cnacim.fr / formation@cnacim.fr / 02 40 05 78 70

CNACIM

Siège social : ZAC ARMOR, 3 Impasse Serge Reggiani, OPALE B - Hall B1, 44800 SAINT HERBLAIN

Siret : 789 147 402 00026 **T.V.A. intracommunautaire :** FR78789147402

Numéro d'immatriculation au registre des intermédiaires en assurances (Orias) : 18 005 772 (www.orias.fr)

Syndicat professionnel enregistré sous le numéro 302430 à la mairie de Saint – Herblain

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 52440856444 auprès du préfet de région de PAYS DE LA LOIRE