Formation ALUR 14h Transaction

Formation continue obligatoire des professionnels de l'immobilier, loi Hoguet et décret n° 2016-173 du 18 février 2016, branche transaction, 14 heures

14 heures	FOAD	129 €	12 mois
Durée	Asynchrone	Tarif net de taxe	Accès

BLOCS DE COMPÉTENCES

M1	**Déontologie, éthique professionnelle et champ d'application** Situer les textes qui encadrent vos obligations déontologiques · Identifier les quatre catégories de professionnels concernés et le cas des sociétés	3 h
M2	**Non-discrimination dans l'accès au logement** Connaître les critères prohibés et les pratiques à risque en agence · Fixer des conditions de location conformes à la loi	3 h
M4	**Vendre un bien en copropriété** Maîtriser les règles fondamentales de la copropriété et le contentieux courant · Conduire une étude de marché et choisir la bonne approche d'estimation	8 h
TOTAL	3 modules · 60 leçons · 13 QCM	14 h

Objectif. Maintenir et actualiser les compétences réglementaires et professionnelles exigées des titulaires d'une carte professionnelle immobilière, dans les conditions fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016.

Public. Toute personne exerçant une activité relevant de la loi Hoguet : titulaire de la carte, dirigeant, directeur d'établissement, salarié, agent commercial ou mandataire. Prérequis : aucun.

Modalités. FOAD asynchrone, article D.6313-3-1 du code du travail. Vidéos, supports écrits, cas pratiques. 100 % à distance. Assistance technique et pédagogique par voie électronique.

Évaluation. Assiduité établie par les relevés de connexion horodatés, exportables. QCM à chaque module : 80 % de bonnes réponses pour passer à la suite, tentatives illimitées. QCM final de 30 questions, réussi à partir de 80 %, tentatives illimitées. Satisfaction recueillie en fin de parcours : note de 1 à 5 et commentaire libre.

Sanction. Attestation de formation nominative, délivrée à la fin du parcours après réussite du QCM final, mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation (art. 5 du décret n° 2016-173). Certificat de réalisation et relevé d'assiduité. Aucune certification ni titre professionnel n'est délivré.

Accès. Immédiat après paiement. Plateforme ouverte 12 mois, renouvelable une fois sans frais sur simple demande par e-mail à contact@alur42.fr.

Accessibilité. Référente handicap : Vanessa CHABOZ, contact@alur42.fr, 01 84 80 32 90. Toute demande d'aménagement est étudiée sous 6 jours ouvrés.

Qualité. Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Programme détaillé

Chaque module, ses objectifs, puis ses leçons et ses QCM, dans l'ordre où ils se suivent sur la plateforme. Un module se valide par son QCM ; le parcours se clôt par un QCM final de 30 questions.

Accueil · Introduction		avant le module 1
0.1	Bienvenue dans votre formation ALUR 14 heures, transaction	Leçon
0.2	**QCM de positionnement**	QCM, 15 questions
0.3	Comment suivre votre formation, pas à pas	Leçon

M1 · Déontologie, éthique professionnelle et champ d'application

3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 13 leçons, 3 QCM

Objectifs. Situer les textes qui encadrent vos obligations déontologiques · Identifier les quatre catégories de professionnels concernés et le cas des sociétés · Mesurer les conséquences d'un manquement, du rappel à l'ordre à la sanction · Distinguer éthique et déontologie dans vos décisions quotidiennes
Méthodes. Vidéos pédagogiques, cas pratiques commentés, QCM de validation

1.1	Ce que ce module valide, et ce qui apparaîtra sur votre attestation	Leçon
1.2	Déontologie et éthique : deux mots, deux régimes	Leçon
1.3	Le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 : d'où vient le code, comment il se lit	Leçon
1.4	Article 1er, qui est soumis au code, sociétés comprises	Leçon
1.5	Article 2, l'éthique professionnelle	Leçon
1.6	Article 3, le respect des lois et règlements	Leçon
1.7	Article 4, la compétence, et la formation continue comme devoir	Leçon
1.8	**Contrôle des connaissances · Code de déontologie**	QCM, 10 questions
1.9	Article 5, l'organisation et la gestion de l'entreprise	Leçon
1.10	Article 6, la transparence, jusqu'à la rémunération	Leçon
1.11	**Contrôle des connaissances · Le code de déontologie**	QCM, 10 questions
1.12	Article 7, la confidentialité	Leçon
1.13	Article 8, la défense des intérêts en présence et le devoir de conseil	Leçon
1.14	Article 9, le conflit d'intérêts	Leçon
1.15	Articles 10 et 11, la confraternité et le règlement des litiges	Leçon
1.16	**QCM de fin de module**	QCM, 10 questions

M2 · Non-discrimination dans l'accès au logement

3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 14 leçons, 2 QCM

Objectifs. Connaître les critères prohibés et les pratiques à risque en agence · Fixer des conditions de location conformes à la loi · Sélectionner un candidat sur des critères objectifs et traçables · Réagir face à une demande discriminatoire d'un bailleur
Méthodes. Vidéos, cas pratiques (refus de location, loyer ciblé), QCM

2.1	Pourquoi ce bloc a été détaché de la déontologie	Leçon
2.2	Ce qu'est juridiquement une discrimination	Leçon
2.3	Les critères prohibés et l'histoire de leur extension	Leçon
2.4	La vulnérabilité résultant de la situation économique	Leçon
2.5	L'article 1er de la loi du 6 juillet 1989 et la charge de la preuve	Leçon
2.6	Solvabilité oui, situation sociale non	Leçon
2.7	La liste limitative des pièces exigibles	Leçon
2.8	**Contrôle du bloc réglementaire**	QCM, 10 questions
2.9	Fixer par écrit des conditions de location objectives	Leçon
2.10	L'annonce et la qualification téléphonique	Leçon
2.11	Sélectionner et documenter le motif de refus	Leçon
2.12	La demande discriminatoire du bailleur	Leçon
2.13	Le testing comme mode de preuve	Leçon

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

M2 · Non-discrimination dans l'accès au logement (suite)		3 h, dont 2 h minimum obligatoires · 14 leçons, 2 QCM
2.14	Le bail conforme au contrat type	Leçon
2.15	Signalements et recours, qui contrôle réellement	Leçon
2.16	**Contrôle final du module**	QCM, 10 questions

M4 · Vendre un bien en copropriété		8 h · 30 leçons, 6 QCM

Objectifs. Maîtriser les règles fondamentales de la copropriété et le contentieux courant · Conduire une étude de marché et choisir la bonne approche d'estimation · Concevoir et diffuser une annonce qui donne envie de visiter · Structurer un discours de présentation qui transforme la visite
Méthodes. Vidéos, guide pratique d'estimation, cas pratiques, QCM

4.1	Ce que vend réellement un vendeur de lot	Leçon
4.2	Les tantièmes, et ce qu'ils commandent dans les charges	Leçon
4.3	La quote-part et le vote en assemblée générale	Leçon
4.4	Lire un règlement de copropriété, la destination de l'immeuble	Leçon
4.5	Les restrictions du règlement déterminantes pour l'acquéreur	Leçon
4.6	L'assemblée générale, convocation, ordre du jour, procès-verbal	Leçon
4.7	Les régimes de majorité après la loi ELAN et l'ordonnance de 2019	Leçon
4.8	Le délai de contestation de deux mois	Leçon
4.9	Les travaux votés non encore appelés, qui les paie	Leçon
4.10	**Contrôle des connaissances · Le lot, le règlement et l'assemblée générale**	QCM, 10 questions
4.11	L'état daté, et ce que la pratique appelle le pré état daté	Leçon
4.12	**Contrôle des connaissances · Le lot et l'assemblée générale**	QCM, 10 questions
4.13	Traiter la question des travaux dans l'avant-contrat	Leçon
4.14	Le contentieux courant de la copropriété	Leçon
4.15	Pourquoi une annonce n'est pas une référence	Leçon
4.16	Les bases de mutations issues des services fiscaux	Leçon
4.17	Corriger un comparable, étage, ascenseur, exposition	Leçon
4.18	Corriger un comparable, état, surface, annexes	Leçon
4.19	Corriger un comparable, la performance énergétique	Leçon
4.20	**Contrôle des connaissances · État daté, contentieux et comparables**	QCM, 10 questions
4.21	Justifier chaque écart, par écrit	Leçon
4.22	Les trois approches, comparaison, rendement, coût	Leçon
4.23	Quand chaque approche sert, et quand elle induit en erreur	Leçon
4.24	**Contrôle des connaissances · Estimer et justifier un prix**	QCM, 10 questions
4.25	L'étude de marché locale, tenue à jour	Leçon
4.26	La performance énergétique devenue paramètre de prix	Leçon
4.27	Défendre une estimation sans perdre le mandat	Leçon
4.28	Le reportage photo, préparation, prise de vue, ordre des images	Leçon
4.29	Ce qui se montre et ce qui se cache	Leçon
4.30	La rédaction de l'annonce et ses mentions obligatoires	Leçon
4.31	**Contrôle des connaissances · Avis de valeur, méthodes et annonce**	QCM, 10 questions
4.32	La préparation de la visite	Leçon
4.33	Le discours de présentation en visite	Leçon
4.34	Le compte rendu au vendeur, rythme et contenu	Leçon
4.35	Cas pratique, le lot vendu entre le vote des travaux et l'appel de fonds	Leçon
4.36	**QCM de fin de module 04 · Vendre un bien en copropriété**	QCM, 10 questions

Clôture du parcours		après le module 4
5.1	**QCM final du parcours**	QCM, 30 questions
5.2	Renouveler votre carte, pas à pas	Leçon
5.3	Votre avis sur la formation	Leçon

PRÊT À COMMENCER ?

Une question sur le contenu, le financement ou votre obligation de formation : un conseiller vous répond.

01 84 80 32 90 · contact@alur42.fr · alur42.fr

ALUR 42 · HNC SAS, 26 rue Bosquet, 75007 Paris · SIREN 985 221 324 · Déclaration d'activité n° 11757465675, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.