

## OBJECTIF(S)

- Maîtriser les notions clés de la loi pour adapter ses pratiques commerciales

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Commerciaux, assistants commerciaux, employés en contact avec la clientèle

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

#### I - PRÉSENTATION DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

- Le nouveau DPE : présentation complète
- Les axes impactant l'immobilier : copropriété et gestion, notions complémentaires à la vente du bien en copropriété et du bien loué. Présentation du nouveau calendrier.
- Un DPE désormais opposable juridiquement

#### II - LES CONSÉQUENCES SUR LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION

- La nécessité de constituer un dossier complet dès le début de la relation commerciale : accompagner le client dès la prise de rdv des diagnostics et l'informer sur l'importance des pièces à fournir au diagnostiqueur pour éviter les valeurs par défaut.
- L'impact du DPE sur l'estimation : prendre en compte les résultats du DPE dans l'estimation du bien, avec budgétisation des travaux à court et moyen terme.

#### III - LES AIDES À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Les bonifications
- Impôt sur le revenu - le Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) est remplacé par la prime de transition énergétique MaPrimeRénov. : explication

#### IV - LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL

- Les obligations d'affichage
- Le devoir d'information et de conseil

#### CONCLUSION



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap