

LIRE ET INTERPRÉTER LE DPE DE A à Z

WE-GL557

**½ journée
(3,30 h)**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Comprendre comment se construit une DPE optimisé
- Acquérir des réflexes pour bien interpréter et expliquer à ses clients
- Acquérir des réflexes pour anticiper les axes d'amélioration

NIVEAU & PUBLIC :

Professionnels de l'immobilier, managers, gestionnaires
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I - CADRE ET ENJEUX

INTRODUCTION BRÈVE – QUIZZ

- Quiz préalable en 10/15 questions phares
- Rappel du cadre et des enjeux d'un bon DPE dans le contexte de la loi climat
- DPE OPPOSABLE : qu'est-ce que cela signifie ? Qu'est ce qui est réellement opposable

II - COMPRENDRE LA CONSTRUCTION DU DPE

- Comment se construit un DPE. Que quantifie un DPE
- L'importance de la justification des données techniques du logement
- Comment bien alimenter un DPE pour obtenir un résultat le plus juste et réel possible
- Comment se calculent les résultats (classe énergétique et consommations)
- Exercices et simulations sur cas réels

III - BIEN LIRE ET DÉCRYPTER LE DPE

- Savoir lire et décrypter l'étiquette obtenue.
- Repérer les raisons qui ont conduit le logement au statut de « passoire thermique »
- L'importance des émissions de gaz à effet de serre
- Savoir lire et décrypter les fiches « verte » (P2) et « rose » (P3) pour avoir les bons axes de réflexion
- Le rôle des énergies renouvelables
- Le rôle crucial de la ventilation
- Différence entre énergie primaire et énergie finale
- Savoir repérer les points clés
- Comment traiter les recommandations travaux du DPE

Exercices sur cas réels

IV - RÉFLEXES ET AXES D'AMÉLIORATION

- Repérer dans le DPE où trouver des axes d'amélioration
- Savoir expliquer à ses clients
- Différence entre maison individuelle et immeubles collectifs
- Les points clés et réflexes à avoir

TRAVAIL SUR DES CAS RÉELS ET PRATIQUES

CHACUN EST AUTORISÉ (ENCOURAGE !) À PRÉSENTER SES CAS !