



## OBJECTIF(S)

- Comprendre les fondamentaux de la rénovation énergétique pour se démarquer lors de la prise de mandat, et rassurer lors de la vente de passoires thermiques
- Connaître les solutions qui existent pour transformer la rénovation énergétique de contrainte en opportunité

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Transactionnaires.

**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)

Formation co-développé avec Diabolo et animé par des Auditeurs Énergétique et "Mon Accompagnateur Renov" locaux Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

L'enjeu de transition énergétique et la dynamique réglementaire

### I - LA TECHNIQUE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- La théorie : les fondamentaux techniques de la rénovation énergétique
  - Les grandes époques constructives
  - Les fondamentaux de la thermique
  - Les différents types de rénovation
- La pratique : état des lieux sans avoir le DPE
  - La première visite = faire un premier niveau d'analyse du bien
    - L'enveloppe (isolation)
    - Les systèmes (chauffage, ECS, ventilation)
    - Les pathologies qui doivent alerter
    - Application concrète avec une visite virtuelle
- La pratique : analyse d'un DPE
  - Avoir un regard critique sur un DPE
  - Savoir lire un DPE et identifier des scénarios de travaux
  - Le chiffrage des travaux

### II - LE FINANCEMENT

#### DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Prêt bancaire lors de l'achat d'une passoire
- Les aides à la rénovation énergétique
  - MaPrimeRénov' et aides locales
  - L'Éco PTZ
- Application concrète avec simulateur
  - Pour une maison individuelle
  - Pour un appartement
- De la théorie à la pratique : les retours terrain
  - Nombre de financements, délais, montants, artisans RGE
  - Mon Accompagnateur Renov'

### III - FAIRE DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE UNE FORCE

- Face au vendeur : Je me démarque
  - Fixer et justifier le bon prix selon le DPE
  - Faire la différence lors de l'estimation d'une passoire thermique
- Face à l'acquéreur : Je rassure
  - Comment valoriser les passoires thermiques
  - Proposer des scénarios de travaux et les aides accessibles
  - Constituer un réseau d'artisans / auditeurs / MAR



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap