



## OBJECTIF(S)

- Comprendre les interactions entre ces 3 axes et leurs effets sur le marché immobilier, mesurer l'impact sur la valeur vénale et la valeur locative, comprendre et mettre en œuvre les grands changements dans la pratique immobilière

## NIVEAU & PUBLIC

### SPECIALISATION

Managers, gestionnaires, transactionnaires

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Chaque agence participante doit se munir d'un DPE issu de son Parc

Quiz d'évaluation finale, mises en situation, jeux de rôle

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

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en immobilier, bâtiment et gérance locative

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I - L'AMBITION CLIMATIQUE ET LE SECTEUR IMMOBILIER

- Les objectifs généraux
- Les objectifs liés au parc immobilier Français
- L'état du Parc
- Le calendrier
- Les sanctions en cas de non-respect
- Les conséquences sur le marché de la transaction
- Les Conséquences sur le secteur locatif (de l'augmentation de la vacance à l'interdiction de louer)

**Objectif** : Prendre conscience de l'enjeu et mesurer la typologie de son Parc afin de mettre en œuvre un calendrier propre à son marché

Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

### II - DPE, MARCHÉ, RESPONSABILITÉ

- Comment ça marche
- L'importance de la collecte des données (quelles pièces demander)
- Que se passe t'il si je n'ai pas les pièces justificatives ? (simulations sur site)
- Les obligations d'affichage
- Opposabilité du DPE et devoir de conseil du professionnel

### III - CONSEILLER, ANTICIPER, AUDIT

- L'audit Energie Obligatoire
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet du DPE ou des obligations sur la valeur vénale d'un bien
- A travers des cas pratiques, calculer l'effet sur le parc locatif
- Comment conseiller ses bailleurs et vendeurs ?
- Le cas particulier de l'achat pour investissement locatif
- Quels réflexes adopter

**Objectif** : Se poser les bonnes questions et bien conseiller

### IV - LOI CLIMAT ET AUTRES ASPECTS

- Le carnet de rénovation
- La copropriété
- La notion de « rénovation énergétique performante »



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap