

OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier

Module 1 : La non
discrimination immobilière

2H

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques en E-learning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie
- Appliquer ces obligations

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 2 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

IMMO SCHOOL identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques en E-learning
- Interaction avec notre plateforme
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Module 1 : Le code de déontologie immobilière

2H

- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel TRACFIN ET NON DISCRIMINATION
- RSAC, AGENTS CO ET AVIS DE VALEURS
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost !!!
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning



PACK FORMATION

TRACFIN + RGPD

PACK 4H30

Comprendre les obligations liées au
lutte contre le blanchiment, et à la pro-
tection des données personnelles.

(REF. TRA01 + RGPD01)

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**

- Définition usuelle **1'58**
- Incrimination **8'20**
- Quiz **6'00**

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

- Introduction **5'07**
- Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2'46**
- Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2'32**
- Auto-prêt (ou "loan-back") **1'56**
- Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3'39**
- Quiz **6'00**

- **TOTAL :** **38'18**

Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2'59**
- Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4'53**
- Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5'30**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468
Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• **Module 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
- Les secteurs "assujettis" **2'37**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **31'04**

Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ? **4'19**
- Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
- Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **15'26**

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

• **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

• **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Module 4.3 : Les obligations déclaratives

- La déclaration du déclarant-correspondant 4'21
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux 9'21
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe 4'58
- Les autres obligations déclaratives 4'38
- Quiz 6'00

• **TOTAL :** 1'18'52

Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? 3'58
- Quiz 2'00

• **TOTAL :** 8'58

- Conclusion 1'47

- Test de satisfaction 5'00

• **TOTAL :** 3'04'25

★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

o Test de positionnement 5'00

Module 1 : Les bases du RGPD

o Introduction	03'27
o Qui est alors concerné par le RGPD ?	03'16
o Le RGPD qu'est-ce que c'est ?	06'45
o Le RGPD, concrètement je fais quoi ?	07'40
o Quelles données sont concernées ?	02'27
o Le RGPD registre de traitement	03'23
o Récapitulons le plan d'action	02'15
o Vos questions répondues	08'43
o Quizz Intermédiaire	15'00

Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

o Les missions de la CNIL	03'04
o Les moyens de contrôle de la CNIL	01'59
o Le compte-rendu	02'01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

o Le responsable de traitement des données personnelles	05'22
o Quiz	04'00

o Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 01'19'22

OBJECTIFS

- Connaître les principales pathologies des bâtiments et leurs causes potentielles.
- Repérer et identifier les pathologies in situ.
- Identifier, les professionnels compétents pour confirmer le diagnostic et déterminer des solutions adaptées.

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 5H50

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

- Introduction 10'23
- Test de positionnement 5'00

Module 1 : Éléments structurels fondamentaux d'une habitation

- Étapes de construction d'une maison 27'55
- Identification des éléments structurels fondamentaux 11'32

- **TOTAL :** 39'27

Module 2 : Les pathologie des bâtiments

- Pathologie du gros œuvre et de la maçonnerie 1'09'23
- Pathologies de charpente, couverture, toiture-terrasse. 39'56
- Pathologies de façades et menuiseries extérieures 17'14
- Anomalies classiques sur les lots techniques 10'38
- Pathologies observées sur les finitions 22'34
- Pathologie observée sur les travaux extérieurs 6'46
- Bonus Fissures 20'48
- Résumé de la partie 2 6'47

- **TOTAL :** 3'14'06

Module 3 : Recommandations sur l'attitude à adopter face à une anomalie

- Attitude à adopter face à une anomalie 48'33
- Comment savoir si le travail est bien fait 13'11

- **TOTAL :** 1'02'44

Module 4 : Évaluation

- Questionnaire d'évaluation 5'00
- Correction commentée 15'45

- **TOTAL :** 20'45

- Vidéo de conclusion 2'52

Bonus : Guide des tarifs

- Guide des tarifs 10'00
- Test de satisfaction 5'00

- TOTAL :** 5'50'17

Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître le l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'51

MODULE 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

- Pourquoi regrouper ses dettes ? 2'50
- Qui est concerné par le rachat de crédit ? 1'48
- Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement 1'56
- Étude de la capacité de remboursement du demandeur 3'58
- Le calcul du reste à vivre 1'23
- Les frais du regroupement de dettes (IRA) 4'39
- Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie) 6'16
- Exemples de regroupement de dette – Partie 1 10'53
- Exemples de regroupement de dette – 2 8'44
- Exemples de regroupement de dette – 3 19'53

TOTAL :

1'02'20

MODULE 2 : Le rachat de crédit immobilier

- Le rachat de crédit immobilier 10'36
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée 5'42
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée 5'49
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé 6'27
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités 6'44
- Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités 7'32
- Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne 6'50
- L'importance du ratio hypothécaire 1'39
- Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'59
- Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant 7'14
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant 4'39
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'33

TOTAL :

1'12'44

MODULE 3 : Le rachat crédits à la consommation

- Le rachat de crédits à la consommation 9'49
- Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée 8'30
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit 8'25
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux 5'23
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir 4'55

TOTAL :

37'02

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaître le l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony
PITKANITSOS

MODULE 4 : LA VENTE À RÉMÉRÉ

- | | |
|---|-------|
| ○ La vente à réméré | 12'58 |
| ○ Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie | 7'18 |
| ○ Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement | 7'37 |
| ○ Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré | 9'06 |

TOTAL : 36'59

MODULE 5 : A QUI FAUT-IL S'ADRESSER POUR UN RACHAT DE CRÉDITS ?

- | | |
|--|------|
| ○ Les courtiers en rachat de crédits | 5'57 |
| ○ Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ? | 3'35 |
| ○ Les banques et sociétés de crédit | 1'57 |
| ○ Créditlift Courtage | 5'31 |
| ○ Sygma by BNP Paribas Personal Finance | 3'38 |
| ○ My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes | 5'19 |

TOTAL : 25'57

MODULE 6 : LE CADRE LÉGAL DU RACHAT DE CRÉDITS

- | | |
|--|------|
| ○ Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers | 7'37 |
| ○ Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation | 3'47 |

TOTAL : 11'24

- | | |
|--------------|------|
| ○ CONCLUSION | 0'55 |
|--------------|------|

- | | |
|------------------------|---------|
| • Test de satisfaction | 5'00 |
| • Quiz | 2'00'00 |

TOTAL : 6'19'12

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

- Introduction **01'11**

Module 1: Dépôt de garantie

- Présentation et constitution du dépôt de garantie **08'27**
- Restitution du dépôt de garantie **07'41**
- Clause d'attribution du dépôt de garantie au bailleur **05'17**
- Classification de clause pénale **05'50**
- Fiscalité du dépôt de garantie **10'10**
- Quiz intermédiaire **15'00**

Module 2: Cautionnement

- Demande d'un cautionnement **03'58**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 1 **09'20**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 2 **06'34**
- La forme, la conformité et la signature de la caution **09'48**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 1 **10'02**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 2 **07'18**
- Durée du cautionnement **10'26**
- Information de la caution par le bailleur **05'21**
- Extinction du cautionnement **08'38**
- Quiz intermédiaire **18'00**

Module 3: Preuve de garantie solidaire

- Intérêt de la clause de garantie solidaire pour le bailleur **01'38**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 1 **07'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 2 **06'13**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 1 **09'51**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 2 **03'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 3 **08'45**
- Quiz intermédiaire **09'00**

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 4 Privilège du bailleur

○ Fondements et nature du privilège du bailleur	02'09
○ Nature des créances garanties par le privilège du bailleur	02'32
○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 1	04'53
○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 2	08'52
○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 1	07'50
○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 2	10'23
○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 1	10'14
○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 2	07'33
○ Quiz intermédiaire	12'00
○ Test de satisfaction	5'00

Total : 4'17'32

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

- Introduction **01'11**

Module 1: Dépôt de garantie

- Présentation et constitution du dépôt de garantie **08'27**
- Restitution du dépôt de garantie **07'41**
- Clause d'attribution du dépôt de garantie au bailleur **05'17**
- Classification de clause pénale **05'50**
- Fiscalité du dépôt de garantie **10'10**
- Quiz intermédiaire **15'00**

Module 2: Cautionnement

- Demande d'un cautionnement **03'58**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 1 **09'20**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 2 **06'34**
- La forme, la conformité et la signature de la caution **09'48**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 1 **10'02**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 2 **07'18**
- Durée du cautionnement **10'26**
- Information de la caution par le bailleur **05'21**
- Extinction du cautionnement **08'38**
- Quiz intermédiaire **18'00**

Module 3: Preuve de garantie solidaire

- Intérêt de la clause de garantie solidaire pour le bailleur **01'38**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 1 **07'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 2 **06'13**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 1 **09'51**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 2 **03'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 3 **08'45**
- Quiz intermédiaire **09'00**

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés de QCU

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 4 Privilège du bailleur

○ Fondements et nature du privilège du bailleur	02'09
○ Nature des créances garanties par le privilège du bailleur	02'32
○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 1	04'53
○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 2	08'52
○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 1	07'50
○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 2	10'23
○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 1	10'14
○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 2	07'33
○ Quiz intermédiaire	12'00
○ Test de satisfaction	5'00

Total : 4'17'32

L'obligation du vendeur et de l'acheteur dans une vente (2'52'47 heures) VTI05

★ OBJECTIFS

- Connaître les obligations du vendeur au cours d'une vente immobilière
- Connaître les obligations de l'acheteur lors d'une vente immobilière

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h52

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement **5'00**

Module 1 : Obligations du vendeur

- Le devoir d'information 4'59
- L'obligation de délivrance – partie 1 13'42
- L'obligation de délivrance – partie 2 2'36
- L'obligation de délivrance – partie 3 4'47
- La garantie d'éviction – partie 1 7'51
- La garantie d'éviction – partie 2 10'25
- La garantie des vices cachés – partie 1 13'41
- La garantie des vices cachés – partie 2 8'08
- La garantie des vices cachés – partie 3 7'03
- Les garanties des vices de pollution 6'24
- Quiz intermédiaires 50'00

- **Total :** **2'19'36**

Module 2 : Obligations de l'acheteur

- La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente 11'35
- Les autres obligations de l'acheteur 1'36
- Quiz intermédiaires 10'00

- **Total :** **23'11**

- Test de satisfaction **5'00**

TOTAL : 2'52'47

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧰 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Les rendez-vous vendeur

R0

- Introduction 01 :46
- Qu'est-ce que le R0 ? 01 :07
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique 01 :32
- L'appel téléphonique du R0 04 :34
- **SIMULATION** R0 ([simulation](#)) 06 :40

R1

- Le R1 et son objectif 01 :14
- La préparation du R1 02 :03
- Présentation et installation chez le vendeur 02 :59
- La visite du bien et la ligne empathique 03 :25
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date 03 :27
- **SIMULATION** R1 - 1ère partie ([simulation](#)) 10 :24
- **SIMULATION** R1 - Variante n°1 ([simulation](#)) 06 :35
- **SIMULATION** R1 - Variante n°2 ([simulation](#)) 03 :06
- **SIMULATION** R1 - Variante n°3 ([simulation](#)) 05 :32
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1 02 :32

R2

- Qu'est-ce que c'est et objectifs ? 02 :05
- Présentation du CR estimation et rappel des prestations 02 :23
- Les forces et les faiblesses 01 :51
- Les outils d'estimation 04 :17
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation 02 :34
- La défense du prix de votre estimation 04 :07
- **SIMULATION** R2 - 1ère partie 20 :44
- **SIMULATION** R2 - Variante n°1 05 :58
- **SIMULATION** R2 - Variante n°2 14 :55
- **SIMULATION** R2 - Variante n°3 25 :17
- Comment défendre vos honoraires ? 02 :20
- Le bon de visite 05:06
- Conclusion R0-R1-R2 01 :24
- Quiz intermédiaires 1:10:00

TOTAL : 03 :40 :57

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Savoir ce que représente les rendez-vous R0, R1 et R2
- Maîtriser les outils d'estimation
- Connaître les stratégies de commercialisation
- Savoir assurer la signature du mandat et le suivi de la vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 2 : Commercialisation du bien

• Signature du mandat et assurer le suivi de la vente	07 :21
• La découverte acquéreur	03 :33
• Visite avec les clients - INTRODUCTION (simulation)	02 :40
• La découverte acquéreur (simulation)	11 :19
• Comment réaliser une annonce de qualité	03 :52
• Comment réaliser une visite	08 :21
• La visite avec les clients (simulation)	20 :10
• Comment négocier une offre d'achat	05 :40
• R3 - Comment négocier une baisse de prix pendant la commercialisation	04 :28
• Quiz intermédiaires	30 :00
TOTAL :	01 : 37: 24
• Test de satisfaction	05:00

TOTAL : 5'28'21

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

TOTAL : 40:36

Module 2 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

Module 3 :

Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
• Quiz intermédiaires	1:10:00

TOTAL : 02:06:18

Module 4 : Les documents d'information précontractuelle

• Document d'information précontractuelle signé en agence	03:19
• Document d'information précontractuelle signé hors agence	02:47
• Quiz intermédiaires	10:00

TOTAL : 16 :06

Test de satisfaction	05:00
----------------------	-------

TOTAL : 4'40'19

★ OBJECTIFS

- Connaître les bases de l'offre d'achat et du compromis de vente
- Maîtriser les modalités d'une promesse de vente

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h28

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

📞 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 06:43
- La promesse de vente 03:06
- Le compromis de vente 02:02
- Quiz intermédiaires 15:00

TOTAL : 26:51

Module 2 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 02 :10
- La déclaration des parties 01 :37
- Nature et description des biens 03 :44
- Diagnostics techniques 01 :29
- La déclaration du vendeur 04 :55
- L'état d'occupation 04 :47
- Les conditions générales de la vente 05 :36
- Les conditions financières de la vente 04 :22
- Le financement de l'acquisition 10 :20
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité 03 :52
- La réalisation de la vente 08 :19
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution 03 :28
- Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur 02 :34
- La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques 03 :11
- Le droit de rétractation et mode de notification 04 :04
- Annexes 02:16
- Quiz intermédiaires 45:00

TOTAL : 01:51:44

- Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 2'28'35