

# DOSSIER AGEFICE

**FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD  
POUR LES PROFESSIONNELS DE  
L'IMMOBILIER (LOI ALUR)**



# AGEFICE

## Statut Dirigeant d'entreprise, non salarié ou assimilé Non Profession Libérale

### DEMANDE DE FINANCEMENT

La demande de financement d'une action de formation doit être déposée dans votre Point d'Accueil AGEFICE

### PIÈCES À JOINDRE POUR CONSTITUER LE DOSSIER DE FINANCEMENT

- Demande préalable de financement (voir annexes)
- Devis et convention de l'organisme de formation (nous contacter)
- Programme de formation (voir annexes)
- Attestation de versement de la Contribution au Fonds d'assurance formation (délivrée par l'URSSAF ou le RSI)

### TRAITEMENT DU DOSSIER

Votre Point d'accueil se charge alors de vérifier les justificatifs, de présaisir le dossier et de le transmettre à l'AGEFICE.

L'AGEFICE vérifie les éléments constitutifs de la demande, engage le dossier et transmet l'accord de prise en charge par l'intermédiaire du Point d'accueil.

### SUITE À LA FORMATION

Dès la fin de votre formation et de l'obtention de votre attestation, des pièces justificatives seront demandées pour obtenir le remboursement de la formation par AGEFICE (facture, etc...).

Votre Point d'accueil vérifie l'ensemble des éléments constitutifs de la demande de remboursement, puis les transmet à l'AGEFICE.

Après vérification des différents éléments, l'AGEFICE vous transmet le règlement de votre action de formation par l'intermédiaire de votre Point d'accueil.

# ANNEXES

## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD DROIT IMMOBILIER

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Etre capable d'assurer ses missions d'agent immobilier en respectant les différentes législations et un code de déontologie
- ✓ Comprendre les mécanismes juridiques de la vente immobilière
- ✓ Connaître les dernières dispositions législatives dans le secteur de l'immobilier (notamment loi Alur)

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Propriété immobilière et urbanisme**

Le droit à la propriété  
La SCI  
Cadaastre et PLU  
Lotissement et CCM

- **La loi Hoguet**

Les acteurs du secteur de l'immobilier et leurs obligations  
Rôle de la carte professionnelle  
La déontologie

- **La vente immobilière**

L'avant contrat  
Le mandat  
La vente immobilière classique  
La vente en copropriété  
Les ventes immobilières spécifiques

- **La location**

Les différents contrats de location  
Le mandat locatif  
La loi de 1989  
La loi Alur

- **La copropriété**

Les différents organes de la copropriété  
Le syndicat et le syndic

- **Comment fonctionne une copropriété ?**

L'administration d'un immeuble en copropriété  
La gestion de la copropriété

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

#### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

#### PRIX

349 € net

#### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

#### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

#### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

#### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

#### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

#### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

#### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

#### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

**immo.fosteracademy.com**



## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD COMMERCIAL / MARKETING APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Développer son chiffre d'affaires avec des outils marketing
- ✓ Savoir utiliser les nouvelles technologies dans son approche commerciale
- ✓ Maîtriser les bases du marketing pour l'appliquer dans son activité
- ✓ Connaître le code de déontologie de la profession

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Le choix de l'achat**  
Introduction  
Le rôle de la psychologie et la sociologie dans l'acte d'achat  
La prise de décision
- **Le choix de la vente**  
La détermination du prix par le vendeur  
Les freins à la séparation de son bien  
Réconciliation des points de vue acheteur / vendeur
- **Spécificité du marketing pour l'immobilier**  
Détermination d'une stratégie commerciale pour acquérir des mandats  
Le positionnement de l'agence  
La communication de l'agence  
Détermination d'une stratégie commerciale pour vendre des biens
- **Le rôle majeur d'Internet et des nouvelles technologies**  
L'impact grandissant d'Internet dans le métier d'agent immobilier  
Comment maîtriser les moments clés grâce au digital ?  
Le Data Marketing pour l'immobilier  
Les annonces immobilières en ligne  
Le site de l'agent immobilier

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Etude des différents articles du code de déontologie  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

### PRIX

349 € net

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

[immo.fosteracademy.com](http://immo.fosteracademy.com)



## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Connaître les diagnostics obligatoires
- ✓ Savoir vérifier la conformité d'un logement
- ✓ Maîtriser les différences entre les différents diagnostics
- ✓ Connaître le code de déontologie des agents immobiliers

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Introduction**  
Généralités  
Rôle du diagnostiqueur  
Expertise / diagnostic
- **La surface : loi Carrez et loi Boutin**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **La performance énergétique : DPE**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **Le plomb : CREP**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **L'amiante : DTA**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **Les termites**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **L'exposition aux risques naturels et technologiques : ERNT**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **L'installation électrique**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes
- **L'installation au gaz**  
Rôle du diagnostic  
Objectifs du diagnostic  
Déroulement du diagnostic  
Domaine d'intervention  
Réglementation et normes

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Etude des différents articles du code de déontologie  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

### PRIX

349 € net

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

[immo.fosteracademy.com](http://immo.fosteracademy.com)



## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Connaître tout le process de la transaction immobilière, de la prise de mandat jusqu'à la signature chez le notaire
- ✓ Être capable de réaliser des transactions immobilières entre particuliers ou entre professionnels
- ✓ Pourvoir conseiller les vendeurs et acheteurs sur les différents investissements, prêts immobiliers ou types de ventes

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Introduction / Contexte général**  
Les agences  
Les honoraires / commissions  
Techniques de prospection
- **Relation avec le client**  
Le mandat de vente  
Rôle de l'agence  
Argumentation commerciale
- **Le bien**  
Les différentes méthodes d'estimation  
Différents types de financement  
Le prêt immobilier  
Les diagnostics immobiliers obligatoires
- **L'achat**  
Les différents types d'achat  
Zoom sur le viager  
La fiscalité immobilière  
La défiscalisation  
Les différents investissements immobiliers
- **Concrétisation de l'achat**  
La promesse de vente et avant contrat  
Le notaire
- **Les transactions commerciales**  
Les fonds de commerce  
Différents types d'évaluation  
Propriété commerciale

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Etude des différents articles du code de déontologie  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

### PRIX

349 € net

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

[immo.fosteracademy.com](http://immo.fosteracademy.com)



## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD LA LOCATION

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Connaître les différents types de baux et location (notamment avec les modifications dues à la loi ALUR)
- ✓ Pouvoir intervenir sur le marché locatif en assurant la rencontre entre bailleurs et locataires
- ✓ Être capable d'étudier un dossier locatif dans le respect des législations

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **La rencontre du bien et du locataire**
  - Les régies
  - Techniques de prospection
  - Choisir un locataire
  - La garantie loyer impayé
  - Introduction au bail
- **Le bail d'habitation nue**
  - Le bail
  - Les honoraires
  - Le dépôt de garantie
  - Le congé
- **Le bail d'habitation principale meublée**
  - Durée
  - Dépôt de garantie
  - Le congé
  - Charges
- **La colocation**
  - Le bail
  - Le principe de solidarité
  - Charges assurance etc...
- **La location saisonnière**
  - La réservation
  - La législation
  - L'arrivée dans les lieux / L'état des lieux
  - Spécificités
- **Les baux spéciaux**
  - Les bureaux, et garages
  - Le bail à construction
  - Les autres baux
- **La loi ALUR**
  - Les zones
  - L'encadrement des loyers
- **Le logement social**
  - Conditions d'accès
  - Ressources
  - L'achat d'un logement social
  - Les aides au logement

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Etude des différents articles du code de déontologie  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

### PRIX

349 € net

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

**immo.fosteracademy.com**



## FORMATION OUVERTE À DISTANCE - FOAD LES RÉSEAUX SOCIAUX

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Savoir utiliser les réseaux sociaux lorsqu'on est agent immobilier
- ✓ Être capable de publier efficacement sur les réseaux sociaux
- ✓ Pouvoir analyser les performances de ses actions

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Les réseaux sociaux**  
Introduction  
Définir une stratégie  
Votre communauté  
Le fond et la forme  
Le contenu : le nerf de la guerre  
Rythme de publication  
Analyser les performances
- **Facebook**  
Bien démarrer  
Comment toucher votre communauté ?  
Les messages privés, une arme méconnue  
Page et groupe sur Facebook  
Facebook live  
Photo à 360°
- **Instagram**  
Bien démarrer  
Différence entre photos et stories  
Un profil bien renseigné  
La communauté
- **Twitter**  
Les Tweets  
Les followers  
Les contraintes sur Twitter  
La publicité payante
- **Pinterest**  
Un réseau social bien adapté aux agents immobiliers  
Les épingles et les tableaux  
Lier son site web à son compte Pinterest
- **LinkedIn**  
Bien débiter  
Les pages entreprises  
Annonces, vitrines etc..
- **Slack**  
Un réseau social interne à l'entreprise  
Les chaînes  
Comment utiliser Slack ?

**Inclus 2h de formation obligatoire portant sur la déontologie**

#### La déontologie

Présentation et rôle du CNTGI  
Etude des différents articles du code de déontologie  
Sanctions encourues en cas de non respect du code de déontologie

### VALIDATION ET FORMALISATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation délivrée suite à la réussite du test final d'évaluation

### DURÉE

2 jours, soit 14 heures

### PRIX

349 € net

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier titulaire de la carte professionnelle, agents commerciaux, négociateurs, salariés ou indépendants

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### ORGANISATION

E-learning (site de formation entièrement en ligne), l'apprenant suit le programme de formation à son rythme

### PÉDAGOGIE

Alternance de texte, schémas, vidéos et QCM d'exercice en autocorrection

### FORMATEURS

Professionnels de l'immobilier

### ÉVALUATION ET SUIVI

Tests d'évaluation des connaissances en continue du parcours de formation

### ACCOMPAGNEMENT

Assistance assurée par des spécialistes du domaine via la messagerie du site de formation (réponse sous 48h)

### PLUS D'INFOS

Tel : 04 68 86 19 76

E-mail : [info@fosteracademy.com](mailto:info@fosteracademy.com)

**immo.fosteracademy.com**



# DEMANDE PRÉALABLE DE FINANCEMENT D'UNE ACTION DE FORMATION

COMMERCE  
INDUSTRIE  
SERVICES



ACCOMPAGNER  
GÉRER  
FINANCER

[www.agefice.fr](http://www.agefice.fr)

## POINT D'ACCUEIL (en charge de la constitution et du suivi de la demande)

Nom du Point d'accueil: ..... Tél: .....

Interlocuteur: ..... Adresse: .....

Email: .....

## PARTICIPANT(S) À LA FORMATION

Nom: ..... Prénom: ..... Né(e) le: .....

Nom: ..... Prénom: ..... Né(e) le: .....

## ENTREPRISE

Nom de l'entreprise: ..... Nom commercial: .....

Interlocuteur (si différent du participant): .....

N° de SIRET entreprise: ..... N° de SIRET cotisant: .....

Adresse: ..... Email: .....

Code Postal: ..... Ville: ..... Tél: .....

Code APE-NAF: ..... Activité principale exercée: .....

À préciser (une seule case à cocher):

Alimentaire       Automobile       Bâtiment       Habillement       .....

Hôtellerie et Restauration       Industrie       Équipement de la personne       Prestation de service

## ORGANISME DE FORMATION

N° de déclarant d'activité: ..... Statut juridique: .....

Nom de l'organisme: ..... Tél: .....

Responsable: ..... Adresse: .....

## ACTION DE FORMATION

Titre détaillé de l'action: .....

Date de début: ..... Date de fin: ..... Nombre d'heures: .....

À préciser (une seule case à cocher):

Commercial       Bilan de compét.       Permis d'exploit.       Gestion et Form. Gén.       Informatique       Acquis de l'expérience       Technique

Coût pédagogique:

En entreprise   
(intra)

Hors entreprise   
(inter)

Formation obligatoire

Document à signer en autant d'exemplaires que de stagiaires (voir au dos)

## Rappel des critères et formalités pour la demande de financement

### ■ La vérification des conditions préalables:

Le Chef d'entreprise, qui envisage une action de formation et qui souhaite solliciter l'AGEFICE pour en obtenir le financement, doit répondre aux conditions suivantes:

- Être Dirigeant d'entreprise, non salarié ou assimilé,
- Être inscrit à l'URSSAF ou au RSI en tant que travailleur indépendant,
- Ne pas être inscrit au Répertoire des Métiers,
- Être à jour de ses versements relatifs à la Contribution à la Formation Professionnelle auprès de l'URSSAF ou du RSI,
- Être enregistré sous un groupe professionnel/une activité relevant de l'AGEFICE.

### ■ La vérification des critères de prise en charge :

L'action de formation pour laquelle le Dirigeant d'entreprise souhaite faire une demande de prise en charge doit entrer dans les critères de prise en charge décidés par le Conseil d'Administration de l'AGEFICE.

Il appartient au Chef d'entreprise, avec l'aide des Points d'Accueil, de prendre connaissance de ces critères, de s'assurer que la formation envisagée est susceptible d'être financée et à quelle hauteur (montants financés) elle est, le cas échéant, susceptible de l'être.

### ■ Le respect de la procédure:

Pour obtenir le financement de ses actions de formation, le Chef d'entreprise doit respecter les critères de procédure, qui concernent:

- Le dépôt de la demande de prise en charge et les justificatifs à produire à l'occasion de cette demande. Celle-ci doit être effectuée, au siège de l'AGEFICE, avant le début de la formation.
- Le traitement du dossier, avant accord ou refus de la part des services de l'AGEFICE, avec le cas échéant, demande de production de pièces ou documents complémentaires si ceux-ci semblent nécessaires.
- La demande de remboursement, avec production des justificatifs indispensables à la mise en paiement, lorsque le financement a été accepté. Celle-ci doit impérativement être effectuée dans les quatre (4) mois qui suivent la fin effective de la formation.

Le respect de ces critères et formalités conditionne le bon traitement des demandes de financement, le respect des délais de traitement par les services de l'AGEFICE, la sauvegarde des droits pour les bénéficiaires et le versement efficace et effectif des fonds au titre du financement des actions de formations.

L'accord de financement ne correspond pas à l'attribution d'une enveloppe fixe: le remboursement se fait sur frais réels selon les critères en vigueur lors de l'accord de financement.

L'AGEFICE n'agrée aucun organisme de formation. Il appartient au stagiaire à l'initiative de la demande de financement d'action de formation de vérifier la conformité et le respect des critères de prise en charge de l'AGEFICE des documents qui lui sont remis par l'organisme de formation.

En cas d'erreur ou omission, le demandeur est informé qu'aucun document rectificatif ne sera pris en compte.

**Tout critère non respecté entraînera pour le Chef d'Entreprise la perte du droit au remboursement de sa ou ses action(s) de formation.**

### **! Document à signer en autant d'exemplaires que de stagiaires**

J'atteste avoir pris connaissance des critères de prise en charge exhaustifs disponibles sur le site Internet de l'AGEFICE ([www.agefice.fr](http://www.agefice.fr)) à la date de signature du présent document et m'engage à ne pas demander le même financement à un autre OPCA, Fonds d'Assurance Formation ou Organisme de financement. J'atteste également ne pas être inscrit à la Chambre des Métiers en tant artisan.

Nom : .....

Signature du stagiaire et cachet de l'entreprise:

Prénom : .....

Date : .....

À préciser (une seule case à cocher):

J'ai le statut d'Auto-entrepreneur/micro-entrepreneur

Je n'ai pas le statut d'Auto-entrepreneur/micro-entrepreneur