

## D01 – LES DIAGNOSTICS DANS L'IMMOBILIER

*(Comprendre les diagnostics immobiliers pour maximiser vos ventes)*

Formation commerciale pour mise à jour et perfectionnement des connaissances professionnelles  
**PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCES DE LA FORMATION**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender les enjeux et les responsabilités attachés aux diagnostics immobiliers
- Maîtriser les principaux éléments des diagnostics immobiliers
- Savoir utiliser le DPE pour valoriser un bien immobilier
- Connaître les points essentiels de l'audit énergétique

### PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

- Pour toute personne au service commercial d'un promoteur immobilier
- Pour agents immobiliers et collaborateurs commerciaux (négociateurs, mandataires)
- Pour tout professionnel du financement immobilier et de la gestion de patrimoine
- Aucun prérequis

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique en temps réel entre le formateur et les stagiaires
- Alternance d'exposés théoriques et d'exemples pratiques
- Support numérique et classeur pédagogique
- Evaluation par QCM et études de cas
- **Durée : 7 heures – 1 jour**
- Accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap : nous consulter pour toute information complémentaire

### TARIFS

*(Financement possible par votre OPCO ou FAF, nous consulter)*

- **Formule inter « ALL-IN » :** **299€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)  
*(De 8 à 16 stagiaires)*
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **250€/stagiaire** (en visioconférence)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **499€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)  
*(1 seul stagiaire)*
- **Formule intra « OFFICE » :** **1.990€/groupe** (dans vos locaux)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*

## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

---

### 1. Les diagnostics à réaliser dans l'immobilier – 1H00

- Objectifs et utilité des diagnostics immobiliers
- Enjeux légaux, économiques et environnementaux

### 2. La réglementation en matière de diagnostics immobiliers – 1H00

- Cadre légal actuel et évolutions récentes
- Obligations des vendeurs, bailleurs et professionnels de l'immobilier
- Risques juridiques liés aux diagnostics erronés ou manquants

### 3. Présentation des principaux diagnostics – 1H30

- Gaz : normes de sécurité, points de vigilance
- Électricité : identification des risques courants
- Plomb : obligations et impacts sur la transaction
- Amiante : cadre réglementaire et gestion des risques
- DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) : Interprétation des étiquettes

### 4. Comment bien préparer ses diagnostics ? – 1H00

- Étapes clés pour anticiper les diagnostics avant la vente
- Check-list pratique pour préparer un bien immobilier
- Comment accompagner un propriétaire dans cette préparation ?

### 5. Interpréter et valoriser un DPE ? – 1H00

- Décryptage d'un rapport DPE en détail
- Argumenter efficacement face à un classement énergétique défavorable
- Valoriser les points positifs pour renforcer l'attractivité d'un bien

### 6. L'audit énergétique, complément du DPE – 1H30

- Différences entre le DPE et l'audit énergétique
- Pourquoi et quand réaliser un audit énergétique ?
- Utiliser les recommandations de l'audit pour renforcer l'argumentaire de vente

## CONTRÔLE DES ACQUIS

---

QCM, étude de cas