

Référence et Intitulé :

Maîtrisez la rénovation énergétique pour booster vos ventes immobilières

Durée :

7h00

Public :

Agents commerciaux, transactionnaires et leurs managers.


Objectifs pédagogiques :

- Acquérir une connaissance approfondie des concepts de base et des tendances actuelles en matière de rénovation énergétique.
- Savoir identifier les faiblesses thermiques des biens immobiliers et proposer des solutions adaptées.
- Comprendre les différentes options de financement disponibles pour les travaux de rénovation énergétique et savoir les expliquer aux clients.
- Intégrer la rénovation énergétique dans sa stratégie de vente pour augmenter la valeur des transactions et obtenir des mandats exclusifs.

Pré-requis :

Être un professionnel de l'immobilier

Programme :

 Introduction : Enjeux de transition énergétique & dynamique réglementaire [0h30]

A) Enjeu de transition énergétique 

- Les enjeux et les tendances de la rénovation énergétique
- Les 5 bénéfices de la rénovation énergétique

B) Le cadre réglementaire de la rénovation énergétique 

- Le cadre imposé par la loi climat et résilience
- Les mesures et incitations mises en places par l'état

La technique de la rénovation énergétique [3h00]

A) La théorie : les fondamentaux techniques de la rénovation énergétique

- Les grandes époques constructives
- Les fondamentaux de la thermique
- Les différents types de rénovation

B) 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

C) La pratique : analyse d'un DPE

- Avoir un regard critique sur un DPE
- Savoir lire un DPE et identifier des scénarios de travaux (les participants sont invités à ramener un DPE)
- Le chiffrage des travaux

Le financement de la rénovation énergétique [3h00]

A) Prêt bancaire lors de l'achat d'une passoire

- Comment constituer un dossier qui rentre dans les cases des banques
- Les retours d'un.e courtier en financement local

B) Les aides à la rénovation énergétique

- MaPrimeRénov'
- Aides locales
- L'Éco PTZ
- Les autres dispositifs pour les bailleurs / SCI

C) Application concrète avec simulateur d'aides

- Pour une maison individuelle
- Pour un appartement

D) De la théorie à la pratique : les retours terrain

- Nombre de financements, délais, montants, artisans RGE

→ Comment fonctionne Mon Accompagnateur Rénov'

Faire de la rénovation énergétique une force [0h30]

A) 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

B) 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

Moyens pédagogiques :

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplusformations.immo

Moyens d'évaluation :

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplusformations.immo

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire :

Papier et stylo

Apporter un DPE