



JURIDIQUE & RÉGLEMENTATION

Climat et résilience

1 jour

Présentiel

Réf. CR-405

Horaires :

9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :

Les dates sont définies avec l'organisme exprimant le besoin. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :

Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :

Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :

Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique - questionnaire à choix unique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la loi Climat et Résilience
- Identifier les impacts de la loi sur la location et la vente immobilière
- Maîtriser les nouvelles obligations relatives aux passoires thermiques
- Savoir appliquer les obligations d'audit énergétique dans la pratique

Climat et résilience

Programme

Jour 1 :

► 9h - 12h : Comprendre les enjeux de la loi Climat et Résilience

Origine et objectifs de la loi Climat et Résilience

- Contexte de la transition écologique
- Objectif de neutralité carbone à 2050
- Impact du secteur immobilier sur les émissions de gaz à effet de serre

Les principales mesures concernant l'immobilier

- Interdiction progressive de location des passoires thermiques : gel des loyers des classes F et G, interdiction de mise en location des logements classés G depuis 2025
- Audit énergétique obligatoire : biens concernés, contenu et responsabilités, articulation avec le DPE

Impact sur les opérations de transaction

- Nouvelles obligations pour la vente
- Devoir d'information renforcé pour les professionnels
- Risques juridiques en cas de manquement

► 13h - 15h : Appliquer la loi Climat et Résilience dans la pratique immobilière

Location et vente : sécuriser ses pratiques

- Documents à exiger et vérifier pour une transaction conforme
- Obligations d'affichage des performances énergétiques
- Conseiller le vendeur d'un bien classé F ou G

Mise en place d'une stratégie commerciale adaptée

- Argumentaire pour accompagner la rénovation énergétique
- Communication proactive avec les clients
- Valorisation des biens rénovés dans un contexte contraint

► 15h - 17h : Mise en situation et synthèse

Cas pratiques et mises en situation

- Analyse de diagnostics DPE et d'audits énergétiques
- Simulations de conseil client pour la vente et la location de passoires thermiques
- Exercice : construire un plan d'action pour sécuriser un portefeuille de biens impactés par la loi

Synthèse et évaluation des acquis

- Récapitulatif des obligations principales
- Questions-réponses
- Grille d'auto-évaluation