

LA RENOVATION ENERGETIQUE

Immobilier

DURÉE

7 heures soit 1 jour

TARIFS

Inter entreprises : 245 € net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

Acquérir les connaissances essentielles sur la rénovation énergétique afin de conseiller les vendeurs et acquéreurs, valoriser les biens immobiliers, et anticiper les évolutions réglementaires du marché.

En 7 heures, vous serez capable de conseiller efficacement, de valoriser un bien et de naviguer dans l'écosystème de la transition énergétique.

Programme

Ce programme de formation est conçu pour vous offrir une maîtrise complète des **enjeux, des techniques et des dispositifs financiers de la rénovation énergétique.**

MATIN :**COMPRENDRE ET DECRYPTER LA PERFORMANCE ÉNERGETIQUE**

Pourquoi la rénovation énergétique est-elle devenue un sujet central ?

L'impact sur la consommation d'énergie, les émissions de carbone et les coûts pour le foyer.

LE CONTEXTE ET LES FONDAMENTAUX (1h30)**Contexte réglementaire et marché immobilier :**

- Présentation des lois et décrets impactant la vente et la location (loi Climat & Résilience, calendrier d'interdiction de location des passoires énergétiques).
- Impact direct sur la valeur verte des biens immobiliers.

Concepts techniques simplifiés :

- Déperdition thermique : comprendre les pertes de chaleur (murs, toiture, fenêtres).
- Ponts thermiques : identifier ces zones de fuites d'énergie.
- Le rôle des isolants : présentation des principaux types d'isolants et de leurs propriétés.
- Les systèmes de chauffage et de ventilation : notions de base sur les pompes à chaleur, chaudières et VMC.

LE DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGETIQUE (DPE) (2H)**Anatomie du DPE :**

- Décrypter les deux étiquettes : l'étiquette énergie (consommation en kWh/m²/an) et l'étiquette climat (émissions de CO₂).
- Analyser le tableau des préconisations de travaux.
- Identifier les informations clés pour une analyse rapide du bien (année de construction, système de chauffage, isolation, etc.).

Travaux pratiques sur DPE :

- Analyse détaillée de 5 DPE différents (logements variés, de A à G).
- Atelier d'interprétation : exercice en groupe pour identifier les points faibles et les axes d'amélioration de chaque bien.

APRES-MIDI :**CONSEILLER, VALORISER ET CONCRETISER (1H30)****Valorisation et arguments de vente****De la contrainte à l'opportunité :**

- Comment transformer le DPE en atout commercial.
- L'argumentaire de vente : comment présenter un bien "passoire thermique" comme un investissement intelligent avec un fort potentiel de valorisation.

Les aides financières et l'écosystème de la rénovation :

- Présentation des aides : MaPrimeRénov', éco-prêt à taux zéro, CEE.
- Les acteurs de la rénovation : qui sont les conseillers France Rénov', les artisans RGE (Reconnus Garants de l'Environnement).
- Votre rôle de facilitateur : comment orienter vos clients vers les bons interlocuteurs pour les accompagner.

MISES EN SITUATION ET BOITE A OUTILS (2H)

Ateliers pratiques de mise en situation :

- Scénario 1 : un vendeur réticent à l'idée d'afficher le DPE de son bien classé F.
- Scénario 2 : un acheteur potentiel qui s'inquiète des coûts de rénovation.
- Scénario 3 : un vendeur qui a déjà réalisé des travaux de rénovation et veut les mettre en avant.

Boîte à outils de l'agent immobilier :

- Création d'une fiche de présentation de bien intégrant les données de rénovation et les aides potentielles.
- Élaboration d'un argumentaire de vente ciblé pour les biens à rénover.
- Ressources utiles : sites web, brochures, contacts d'experts à partager avec vos clients

Moyens et méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et réglementaires, exemples basés sur des cas concrets.
- Démarches déductives et inductives
- Supports pédagogiques : livret récapitulatif, exemples de DPE et d'audits énergétiques, fiches aides financières à jour, glossaire, Quizz, fiche mémo
- Individualisation de la formation
- formation en distanciel synchrone collectif (10 participants max.)

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation