

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page	
3	Loi ALUR	4	69			<div><strong>Loi pour l'accessibilité au logement et un urbanisme rénové; (alur) : les changements s</strong></div> <ol> <li>Les nouveautés instaurées par la loi alur</li> <li>Entrée en vigueur de la loi alur</li> <li>En relation avec la loi alur</li> </ol> <div><strong>Annexes</strong></div>	<ul> <li>Maîtrise et connaissance de la Loi ALUR</li> <li>Appréhension des évolutions juridiques, des nouvelles réglementations, jurisprudences</li> </ul>	6820999	7321711		04:00:00	14400		true				2021-10-11	loi-alur
57	Contrat de construction de maison individuelle	7	99			<ul> <li>Définition</li> <li>Ce que prévoit la loi</li> <li>Qui sont les signataires d'un CCMI ?</li> <li>Comment est rédigée; un CCMI ?</li> <li>Quelles sont les conditions pour passer &grave; la signature du CCMI ?</li> <li>Quelles sont les obligations contractuelle	<ul> <li>Maîtrise et connaissance des étapes d'un dossier de contrat de construction</li> <li>Savoir remplir un contrat de construction de maison individuelle</li> <li>Comprendre et connaître les mécanismes et l'environnement juridique du droit de la construction</li> </ul>	603461	2613979	1234567	07:00:00	25200		true		EL-F101	2021-10-11	contrat-de-construction-de-maison-individuelle	

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page		
						s des signataires d'un CCMI ?</li>  <li>Quelles sont les mod alit&eacute;s de paiements fix&eacute;e s par le CCMI avant le chantier ?</li>  <li>Quelles sont les mod alit&eacute;s de paiements fix&eacute;e s par le CCMI pendant le chantier ?</li>  <li>Quelles sont les mod alit&eacute;s de paiements fix&eacute;e s par le CCMI &agrave; la fin du chantier ?</li>  <li>Quelles sont les garanties pr &eacute;vue s par le CCMI ?</li>  <li>D&eacut e;tails du contrat CCMI avec fourniture de plan</li><br > <li>Le contrat CCMI sans fourniture de plan</li><br > </ul>														
58	Fiscalité des revenus fonciers	7	99			<strong> 1. Qu&rsquo;es t-ce que les revenus fonciers ? </strong><b r /> <strong> 2. Le r&eacute;gime micro- foncier </strong><b r /> <strong> 3.	<ul>  <li>Ma&icirc >trise et connaissanc e de la fiscali t&eacute; im mobili&egrav e;re : dispositifs fiscaux en vi gueur</li>  <li>Analyser	4760839	632869	2738365	07:00:00	25200		true		EL-F102	2021-10-11	fiscalite-des- revenus- fonciers		

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page					
						<div>Le r��gime r��el d��sposition</div> <div>&lt;/strong&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Le revenu foncier brut&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Les charges d��ductibles&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Le revenu foncier net&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Les cotisations sociales&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;La contribution sur les revenus locatifs (CRL)&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;strong&gt; 4. L��sposition des d��ficits fonciers</div> <div>&lt;/strong&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Qu'est-ce que le d��ficit foncier ?&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Exceptions&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Uniquement pour le r��gime r��el&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;D��ductible du revenu, mais sous condition&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Les int��r��ts d��s emprunts&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;&lt;br /&gt;</div> <div>e;canismes d'imposition des op��rations immobili��res et des profits qui en r��sultent&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;</div>																	

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page		
						LMP, LMNP, ou le r&eacu te;gime de la location (ou sous location) me ubl&eacute;e </strong><b r /> <strong> 6. Les loueurs en meubl&ea cute; professionnel </strong><b r /> <ul>  <li>Le r&eac ute;gime fiscal des LMP</li><br > <li>Le r&eac ute;gime sociale des LMP</li><br > <li>Les plus- values des LMP</li><br > </ul>  <strong> 7. Les loueurs en meubl&ea cute; non- professionnel </strong><b r /> <strong> 8. Les diff&eac ute;rences entre LMP et LMNP </strong><b r /> <strong> 9. Le dispositif Censi- Bouvard </strong><b r /> <ul>  <li>Les achats conce rn&eacute;s </li>  <li>La r&eac ute;duction d'imp&ocirc;t Censi-Bouva rd</li><br > <li>R&eacut e;cup&eacut e;ration de la TVA</li><br > </ul> 														

[illegible]

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						Mer</li> <li>Les conditions de mise en locat ion</li> <li>Loyer maximum pour les baux conclus en 2020</li> <li>Revenus maximum des locataires pour les baux conclus en 2020</li> </ul>												
59	Non-discrimi nation au logement	2	59			<p style="color: #80c3ed;"><strong>I. Des cl&eacute;s pour comprendre et rep&eacute;rer les disc riminations dans le loge ment</stron g></p> <p><strong>A. La discri mination, c&rsquo;est quoi ?</stro ng></p> <p><strong>B. Le cadre l&eacute;gal de la lutte contre les dis criminations dans le loge ment</stron g></p> <ul> <li>La discriminatio n directe</li> <li>La discriminatio n indirecte</li> <li>Le harc&egrave;leme nt discrimina toire</li> </ul>	<ul> <li>R&eacute;aliser une transaction i mmobili&egr ave;re en toute objecti vit&eacute;</li> <li>Ma&icirc;triser la l&eacute;gislati on en vigueu r</li> <li>&Ecirc;tr e conscient des in&eacute;galit&eacute;e;s et des dis criminations en immobili&eacute;r</li> </ul>	7667438	5965494	1538267	02:00:00	7200		true		EL-F108	2021-10-11	non-discrimi nation-au- logement

[illegible]

[illegible]



id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						<div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div></div><div>&lt;/</div></div>												

[illegible]

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page	
65	Loi HOGUET	4	69			<div>Carte professionnelle</div> <div>Garantie financi&amp;egrave;re</div> <div>Tenue des registres</div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div>1. Carte profess ionnelle</div> <div>Aptitu de professio nnelle</div> <div>Ouverture d'un compte r&amp;eacute;gle ment&amp;eacute;e</div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div>1. Mandat relatif &amp;agrave; l'exercice des activit&amp;eacute;s d'entremise et de gestion des immeubles et fonds de c ommerce</div> <div>Modifi cation de la loi Hoguet</div> <div>R&amp;eacute;ute;sum&amp;eacute;ute; des obligations de l&amp;rsquo;Age nt Immobilier :</div> <div> </div> <div> </div> <div> </div> <div>1. Les obligations concernant l'information du consomm ateur - r&amp;eacute;gle s de publicit &amp;eacute;</div> <div>v</div>	<ul style="list-style-type: none"><li>Ma&amp;icirc;trise et connaissanc e de la Loi H OGUET</li><li>Appr&amp;ea cute;hension des &amp;eacute;volutions juridiques, des nouvelles r&amp;eacute;glementations, jurisprudences</li></ul>	8696009	4100249		04:00:00	14400		true				0000-00-00	loi-hoguet

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page			
						<div>  2. Pu blicité ; concernant les tarifs&lt;/di v&gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;Conte nu du bar&amp;e grave;me des prix&lt;/div&gt;&lt; br /&gt; &lt;div&gt;Modali té&amp;acute;s d &amp;rsquo;affich age du bar&amp; e grave;me&lt;/ div&gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;Les an nonces&lt;/div &gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;    1. Sp &amp;acute;cific ité&amp;acute;s pour les annonces de vente&lt;/div&gt; &lt;br /&gt; &lt;div&gt;    2. Sp &amp;acute;cific ité&amp;acute;s pour les annonces de location&lt;/div &gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;Le ma ndat&lt;/div&gt;&lt; br /&gt; &lt;div&gt;    1. Ca ract&amp;acute; ristiques du mandat&lt;/div &gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;    2. Cas particulier des contrats conclus hors &amp;acute;tabli ssement&lt;/di v&gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;La r&amp;e acute;mun&amp; eacute;ration des agents i mmobiliers&lt; /div&gt;&lt;br /&gt; &lt;div&gt;    1. La commission &lt;/div&gt;&lt;br &gt; &lt;div&gt;    2. Cas</div>															

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						bail d&rsquo; habitation</div>  <div>Le devoir de conseil de l'agent immo bilier</div>												
66	Professions immobilières et déontologie	2	59			<ul>  <li>Article 1er : Champ d'application </li>  <li>Article 2 : Ethique pro fessionnelle </li>  <li>Article 3 : Respect des lois et r& egrave;glem ents</li><br > <li>Article 4 : Comp&eac ute;tence</li >  <li>Article 5 : Organisation et gestion de l'entreprise </li>  <li>Article 6 : Transparen ce</li><br > <li>Article 7 : Confidential it&eacute;</l i>  <li>Article 8 : D&eacute;f ense des int &eacute;r&e circ;ts en pr &eacute;sen ce</li><br > <li>Article 9 : conflit d'int &eacute;r&e circ;ts</li>< br /> <li>Article 10 : Confrate rnit&eacute; </li>  <li>Article 11 : R&egrav e;glement des litiges</l i>  <li>Article 12 : Discipline Organe de c ontr&ocirc;le </li> 	<ul>  <li>Ma&icirc &trise et connaissanc e du code de d&eacute;o ntologie des professions i mmobili&egr ave;res</li>   <li>Applicati on des r&egrave;gle s r&eacute;gi ssant les professions i mmobili&egr ave;res</li>   </ul>	7267490	8965712	8172556	02:00:00	7200		true		EL-F109	2021-10-11	professions-i mmobilieres- et- deontologie

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page	
67	Loi SRU	3	69			</ul> <div>Loi relative &agrave; la s olidarit&eacu te; et au ren ouvellement urbains (SRU )</div><br </div>  <div>&nbsp; &nbsp; A. Ori entation</di v>  <div>&nbsp; &nbsp; B. Co ntenu</div>   <div>&nbsp; &nbsp; C. &E acute;volutio n de l'article 55</div><br </div>&nbsp; &nbsp; D. Loi SRU : Bilan 2015 et perspectives apr&egrave; s le vote de la loi &eacute;galit e et citoyen et&eacute;;</div>	<ul>  <li>Ma&icirc &trise et connaissanc e de la loi SRU</li><br </ul>	9319402	3476616		03:00:00	10800		true				0000-00-00	loi-sru
68	Exercice des professions immobilières et obligations du négociateur	7	99			<p><strong> >Agent immobilier : son &ocirc;le, son statut, ses obligatio ns</strong> </p>  <ul>  <li>Statut ju ridique</li>   <li>Garantie financi&egra ve;re</li><b r /> <li>Assuran ce de respon sabilit&eacut e; civile prof essionnelle< /li>  <li>Affichag es</li><br </div> <li>Annonce s  <div style="  margin-left: 20px;">a. Annonces de vente</div>	<ul>  <li>Ma&icirc &trise et connaissanc e et respect des obligations du n&eacute; &gociateur im mobilier</li>   <li>Appr&ea cute;hension des &eacute; &volutions juridiques, des nouvelles r& &egrave;glen entations, jur isprudences </li>  </ul>	4518374	2195570	9283651	07:00:00	25200		true		EL-F103	2021-10-11	exercices-de s-professions -immobiliere s-et-obligatio ns-du- negociateur	
Page n° : 14/29																			
																lun. 23 mai 2022 à 08:40			

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page				
						  <div style="margin-left: 20px; margin-bottom: 5px;">b. Annonces de location</div>  </li>  <li>D&eacute;cut &agrave; domicile</li>  <li>Mandat</li>  <li>Contenu du mandat</li>  <li>La r&eacute;ac ute;siliation du mandat</li>  <li>La commission de l'agent im mobilier</li>  <li>Missions de l'agent im mobilier</li>  <li>Le bon de visite</li>  <li>Commis sion d'agenc e</li>  <li>Honorair es pour les lo cations</li>  <li>Obligati on de conseil</li>  <li>L'acte de transactio n</li>  <li>Frais d'agence im mobili&egrav e;re : calcul et paiement (transaction) </li>  <li>Calcul</li>  <li>Frais d'agence et location : r&egrave;gle s de calcul et de paiement </li>  <li>Plafonds des honorair																

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page		
						<div>&lt;/li&gt; &lt;li&gt;Formatio n continue o bligatoire&lt;/li&gt; &gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;La carte professionnel le&lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;/li&gt; &lt;li&gt;Dans quels cas est- elle obligatoire &lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;Attestati on d'habilitat ion&lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;/li&gt; &lt;li&gt;Conditio ns d'obtention de la carte&lt;/li&gt;&lt;b r /&gt; &lt;li&gt;Dur&amp;eac ute;e de vali dit&amp;eacute; et renouvelle ment&lt;/li&gt;&lt;b r /&gt; &lt;li&gt;Modifica tion D&amp;eacut e;claration pr &amp;eacute;alab le d'activit&amp;e acute;&lt;/li&gt;&lt; br /&gt; &lt;/ul&gt;</div>														
79	Héritage succession et donation	7	99			<div>&lt;p&gt;&lt;strong&gt;I. H&amp;eacute; ritage : ordre et droits des h&amp; eacute;ritiers &lt;/strong&gt;&lt;/ p&gt;&lt;br /&gt; &lt;ul&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;R&amp;egrav e;gles en ma ti&amp;egrave;re d'h&amp;eacute;r itage : d&amp;eacute;fu nt ayant eu des enfants&lt; &lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;D&amp;eacut e;funt marie&lt;/li&gt;&lt; br /&gt; &lt;li&gt;D&amp;eacut e;funt non marie&lt;/li&gt;&lt; br /&gt; &lt;li&gt;R&amp;egrav e;gles en ma ti&amp;egrave;re d'h&amp;eacute;r</div>	<div>&lt;ul&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;Ma&amp;icirc ;trise et connaissanc e des principales r&amp;egrave;gle s de la transmission du patrimoine &lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;Compre ndre les droits de succession et de donatio n&lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;li&gt;Ma&amp;icirc ;triser les mo dalit&amp;eacute; s du r&amp;egrav e;glement de la succession &lt;/li&gt;&lt;br /&gt; &lt;/ul&gt;</div>	6104609	7699300	1710723	07:00:00	25200		true		EL-F104	2021-11-15	heritage-suc cession-et- donation		



id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page				
						d&eacute;fu nt n'ayant pas eu d'enf ants</li><br </li>  <li>D&eacut e;funt mari& eacute;</li>   <li>D&eacut e;funt non m ari&eacute;</li>  </ul>  <p><strong >II. R&egrav e;glement d'une succes sion</strong ></p><br </ul>  <li>Acceptat ion ou renonciation &agrave; la succession (option succ essorale)</li >  <li>Successi on : indivision entre les h& eacute;ritiers </li>  <li>Partage des biens de la succession </li>  </ul>  <p><strong >III. Droits de succession et de donatio n</strong>< </p>  <ul>  <li>Droits de succession : d&eacute;cla ration</li>  <li>Droits de succession : biens imposables et principales e xon&eacute; rations</li>   <li>Droits de succession : calcul et paie																

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						<div>ment&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Droits de donation : biens imposables et principales exonérations&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Droits de donation : calcul et paiement&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;</div>												
80	Vente en état futur d'achèvement	14	149			<div>&lt;p style="color: #80c3ed;"&gt;&lt;strong&gt;Partie 1 : La VEFA : une vente r&amp;egrave;glement&amp;eacute;e r&amp;eacute;alis&amp;eacute;e en deux &amp;eacute;tapes&lt;/strong&gt;&lt;/p&gt;&lt;p&gt;&lt;strong&gt;1. L'avant-contrat : le contrat de r&amp;eacute;serva-tion&lt;/strong&gt;&lt;/p&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Promesse unilat&amp;eacute;rale de vente - g&amp;eacute;acut&amp;eacute;ralit&amp;eacute;te;s&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Promesse unilat&amp;eacute;rale de vente - g&amp;eacute;acut&amp;eacute;ralit&amp;eacute;te;s&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Promesse synallagmatique de vente - g&amp;eacute;acut&amp;eacute;ralit&amp;eacute;te;s&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;Avant-contrat d'immeubles</div>	<p>Appr&eacute;hender l'&rsquo;ensemble des phases de la VEFA : du contrat de r&eacute;serva-tion &agrave; la livraison</p> <ul> <li>Distinguer les diff&eacute;rents types de garanties</li> <li>Ma&icirc;triser la VIR</li> <li>Comprendre et appliquer les sp&eacute;ci-ficit&eacute;s li&eacute;es aux dispositifs d&eacute;fiscalisants</li> </ul>	9617411	217141	1151581	14:00:00	50400		true		EL-F112	2021-11-15	vente-en-etat-futur-d-achevement

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page			
						construire - contrat de r&eacute; serva tion pr&eacu te;liminaire< /li>  <li>Cession d'avant-contr at</li><br /> <li>Contrat de r&eacute; serva tion - contrat facul tatif</li><br /> </ul>  <p><strong >2. La protection de l'emprunteur immobilier< /strong></p >  <ul>  <li>Protectio n de l'empru nneur</li><b r /> </ul>  <p><strong >3. La protection de l'acqu&eacu te;reur immo bilier</stro ng></p><br /> <p><strong >4. La vente d'immeubles &agrave; con struire</stro ng></p><br /> <ul>  <li>Vente d'immeubles &agrave; construire : focus sur la VEFA</li><b r /> <li>Contrat d&eacute;fini tif de VEFA :</li>  <li>Le paiement du prix</li><br /> <li>Consign ation du solde</li><b r /> <li>Sanction s de l'obligation															

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page			
						</li> <li>Sanction p&eacute;nale</li> <li>Les questions pr atiques</li> </ul> <p style="color: #80c3ed;"><strong>Par tie 2 : La VEFA : aspects construction et livraison</strong></p> <p><strong>1. Les garanties fin anci&egrave;res</strong></p> <ul> <li>Garantie d'ach&egrav e;vement de l'immeuble</li> <li>Garantie de rembours ement</li> <li>Respons abilit&eacute; ; du construc teur</li> <li>Les questions pr atiques</li> </ul> <p><strong>2. Les garanties l&eacute;gales</strong></p> <ul> <li>La pr&eacute;sompti on de respon sabilit&eacute;e</li> <li>Garantie de parfait ac h&egrave;ve ment</li> <li>Garantie d&eacute;ce															

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page					
						biennale :</li>  <li>Garantie biennale</li> >  <li>La garantie d&e acute;cennal e</li>  <li>Garantie s dommages -ouvrage</li> >  </ul>  <p style="color: #80c3ed;"> <strong>Par tie 3 : Aspects du financement et leurs incid ences</stron g></p><br <ul>  <li>1. Int&e acute;r&ecir c;ts intercala ires</li><br <li>2. Cas de suspension des rembour sements</li> >  </ul>  <p style="color: #80c3ed;"> <strong>Par tie 4 : Focus sur la VIR</s trong></p>   <p><strong >1. La vente d'immeubles &agrave; r&e acute;nover </strong></ p>  <ul>  <li>Statut de la vente d'immeuble &agrave; r&e acute;nover </li>  <li>Champ d'application </li>  <li>Contenu du contrat</l i>  <li>Prix de vente</li><																	

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						<li>Reception, achèvement et livraison</li> <li>Garantie des vices de construction</li> </ul> <p style="color: #80c3ed;"><strong>Partie 5 : Les dispositifs d'&eacute;fiscalisant</strong></p> <ul> <li>1. Les grands principes communs aux r&eacute;gimes</li> <li>2. Loi Pinel</li> <li>3. Censiboulevard</li> </ul>												
85	Lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme	7	99			<p><strong>Introduction</strong></p> <ul> <li>L'obligation de vigilance</li> <li>L'obligation de d&eacute;claration de soup&ccedil;on &agrave; Tracfin</li> <li>Qu'est-ce que Tracfin ?</li> </ul> <p><strong>Pr&eacute;vention contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme et	<ul> <li>Ma&icirc;trise et connaissance du cadre r&egrave;glementaire de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme</li> <li>Identifier ses obligations et son r&ocirc;le d&rsquo;interm&eacute;diaire</li> </ul>	7415937	4050233	8273967	07:00:00	25200		true		EL-F105	2021-12-28	lutte-contre-le-blanchiment-d-argent-et-le-financement-du-terrorisme

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page			
						rofessionnell es des inter m&eacute;di aires</stron g></p><br </> <ul>  <li>Pourquoi le r&ocirc;le de l'interm& eacute;diaire est-il important dans la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme </li>  <li>Quelles sont les principales obligations de l'interm& eacute;diaire en mati&egr ave;re de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme </li>  <li>Quelle d &eacute;mar che l'interm &eacute;diai re doit-il effectuer pour r&eacut e;pondre aux deux obligations </li>  <li>Les diligences &agrave; mettre en oeuvre par l'i nterm&eacut e;diaire pour respecter son obligation de vigilance con stante</li>< br /> <li>Diligenc es &agrave; mettre en oeuvre par l'i nterm&eacut															

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						respecter son obligation de d&eacute;cl aration de so up&ccedil;on &agrave; Tra cfin</li><br > <li>Quelles cons&eacute; quences sur l'organisatio n de l'interm &eacute;diai re ?</li><br > </ul>  <p><strong >Conclusion </strong></ p>												
86	Obligations du propriétaire bailleur	7	99			<p><strong >I. Mise &agrave; disposition d'un logement d& eacute;cent </strong></ p>  <ul>  <li>A. Pour un logement vide</li><br > <li>B. Pour un logement meubl&eacut e;</li><br > </ul>  <p><strong >II. Documents et informations remis par le bailleur</str ong></p><br > <ul>  <li>A. Documents annexes au contrat de bail</li><br > <li>B. Le contrat de bail et les autres documents a nnexes</li>   </ul>  <p><strong >III. Les travaux	<ul>  <li>Ma&icirc &triser les r&egrave;gle s de la gestion locati ve</li><br > <li>Cerner le champ d'application des diff&eac ute;rents r&e acute;gimes locatifs</li>   <li>Adapter sa pratique aux r&eacut e;formes l&e acute;gales s uccessives</ li>  </ul>	8328072	5637520	3992657	07:00:00	25200		true		EL-F106	2021-12-28	obligations-d u-proprietair e-bailleur



id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page		
						<p>&amp;agrave; la charge du bailleur&lt;/strong&gt;&lt;/p&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;A. D&amp;eacute;coute;livrance d'un logement en bon &amp;eacute;tat&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;p&gt;&lt;strong&gt;IV. Travaux &amp;agrave; l'initiative du locataire&lt;/strong&gt;&lt;/p&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;A. Travaux d'am&amp;eacute;nagement&lt;/li&gt;&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;B. Travaux d'adaptation du logement au handicap ou &amp;agrave; la perte d'autonomie&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;p&gt;&lt;strong&gt;V. L'&amp;eacute;tat des lieux&lt;/strong&gt;&lt;/p&gt;&lt;br /&gt;&lt;ul&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;A. R&amp;eacute;actualisation&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;B. Contenu&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;C. Modification du document&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;D. Absence d'&amp;eacute;tat des lieux d'entr&amp;eacute;e&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;li&gt;E. Le d&amp;eacute;p&amp;ocirc;rt de garantie&lt;/li&gt;&lt;br /&gt;&lt;/ul&gt;&lt;/p&gt;&lt;strong&gt;I. Les</p>	<ul> <li>R&eacute;cut <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td>													
87	La pratique de la	2	59			<p><strong>I. Les	<ul> <li>R&eacute;cut <td>3120977</td> <td>3199539</td> <td>6537294</td> <td>02:00:00</td> <td>7200</td> <td></td> <td>true</td> <td></td> <td>EL-F110</td> <td>2021-12-28</td> <td>les-pratiques-de-la-transa</td>	3120977	3199539	6537294	02:00:00	7200		true		EL-F110	2021-12-28	les-pratiques-de-la-transa		

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page					
	L'agent immobilier					d'exercice de l'activit&eac ute;</strong ></p><br </ul>  <li>Modalit& eacute;s d'affichage du bar&egra ve;me</li>< br /> <li>Contenu du bar&egra ve;me des prix</li><br </ul>  <li>Sp&eacu te;cificit&eac ute;s pour les annonces de vente</li>< br /> <li>Sp&eacu te;cificit&eac ute;s pour les annonces de location</ li>  </ul>  <p><strong >II. Le mand at</strong> </p>  <ul>  <li>Caract& eacute;ristiq ues du mand at</li><br </ul>  <li>Cas particulier des contrats conclus hors &eacute;tabli ssement</li >  <li>Les obligations du professio nnel</li><br </ul>  <p><strong >III. La r&ea cute;mun&e acute;ration des agents i mmobiliers< </strong></p >  <ul>  <li>La com mission</li>   </ul>  <p><strong	transaction i mmobili&egr ave;re en toute objecti vit&eacute;ute;< </li>  <li>Ma&icirc <triser la l&e acute;gislati on en vigueu r</li>  <li>&Ecirc;tr e conscient des in&eacut e;galit&eacut e;s et des dis criminations en immobili e</li>  </ul>																immobilier

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						particulier du bail d'habitat ion</strong ></p><br </p><strong >V. Le devoir de conseil de l'agent immo bilier</stron g></p><br </p><strong >VI. Les diff &eacute;rent es &eacute;tap es d'une transaction i mmobili&egr ave;re</stro ng></p>												
88	Mise en forme d'un dossier transaction	2	59			<p><strong >Quels documents pour constituer un dossier de vente ?</str ong></p>< br /> <p><strong >Communs pour tout type de bien s</strong>< /p>  <ul>  <li>A fournir en plus des documents communs pour un bien en copropri& eacute;t&eac ute;</li><br </li>A fournir en plus des documents communs pour une maison indivi duelle</li>< br /> </ul>  <p><strong >Les diagno stics</strong ></p><br </p>  <ul>  <li>Amiante </li>  <li>Plomb</ li>  <li>Diagnost	<ul>  <li>Savoir r &eacute;alis er un dossier de vente</li>< br /> <li>Conna&i circ;tre les conditions de validit&eacu te; des diff& eacute;rents diagnostics o bligatoires</l i>  </ul>	4687624	8905750	4959336	02:00:00	7200		true		EL-F111	2021-12-29	mise-en-form e-d-un-dossi er- transaction

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						performance &acute;nerg &acute;tiq ue (dpe)</li>  <li>Termites </li>  <li>Gaz</li>   <li>Electricit &acute;;</li> >  <li>Assainis sement</li>   <li>Mesurag e loi carrez</li>  </ul>												
89	Règlement général sur la protection des données	7	99			<ul>  <li>Un cadre juridique unifi&acute;; pour l'ensemble de l'UE</li>  <li>Un renforcemen t des droits des personn es</li>  <li>Une conf ormit&acute;e; bas&acute;; e sur la transparence et la respons abilit&acute; ;</li>  <li>Des resp onsabilit&acute; cute;s partag &acute;;es et pr&acute; cis&acute;; es</li>  <li>Le cadre des transferts hors de l'Union mis &grave;; jour</li>  <li>Des sanctions en cadr&acute; ;es, gradu&acute; es et r enforc&acute;te; es</li>  </ul>	<ul>  <li>Ma&icirc ;trise et connaissanc e des concepts fondamentau x en mati&e grave;re de protection des donn&ea cute;es</li>   <li>Mettre en place une d&acute;m arche adapt &acute;;e</li>   </ul>	5479710	9185222	7980639	07:00:00	25200		true	https://www. moncomptef ormation.gou v.fr/espace-p rive/html/#/f ormation/rec herche/8915 1701300027 _EL-F107/89 1517013000 27_EL-FA107 ?contexteFor mation=ACTI VI	EL-F107	2021-12-29	reglement-g eneral-sur-la- protection- des-donnees

id	nom	heure	montant_e l	montant_p r	montant_ wb	plan	objectifs	stylecss	contenue	programm e	timer	timer2	img	visible	lien_cpf	ref_cpf	date_creat ion	url_page
						</ul>												