



Catalogue 2019

Formations à destination des professionnels de l'immobilier

Faites [d'Immo-formation.fr](http://Immo-formation.fr) votre partenaire pour développer vos compétences professionnelles dans le secteur de l'immobilier.

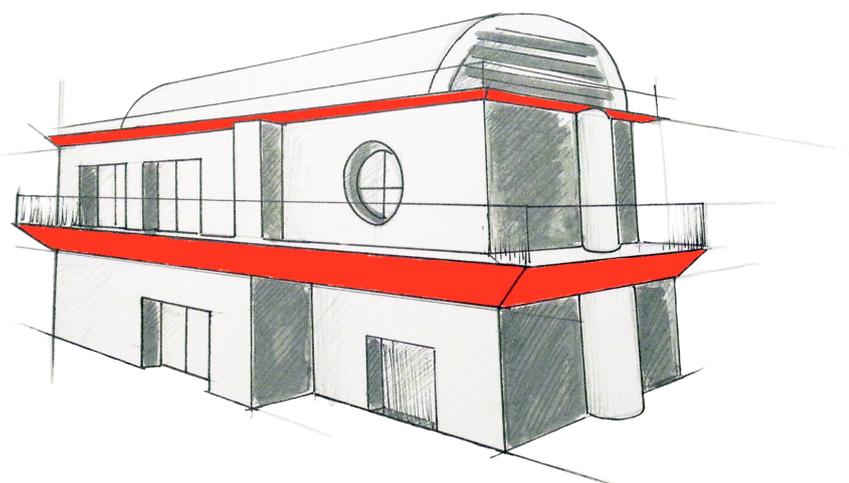
Contact :

Immo-formation.fr

contact@immo-formation.fr

 0768322767

 0651368218



MINISTÈRE
DU LOGEMENT
ET DE L'ÉGALITÉ
DES TERRITOIRES



Immo-formation.fr
Réseau de formateurs dans le secteur de
l'immobilier



IMMO-FORMATION.FR C'EST QUOI ?

Immo-formation.fr est née de l'initiative commune de deux passionnés du droit et formateurs qui ont souhaité aller plus loin que la simple mission ponctuelle de formation. Forts d'une expérience en droit immobilier dans le notariat et par leur expérience de formateurs en droit immobilier, ils ont pensé leur produit en fixant comme objectif premier la satisfaction du client.

Partant du constat que la formation professionnelle continue est un atout majeur pour augmenter la productivité des entreprises en développant les compétences des collaborateurs. Les deux fondateurs se sont rendus compte que les professionnels qu'il côtoient au quotidien se doivent de se prêter à l'exercice de la mise à jour récurrente de leurs connaissances face à l'inflation législative et jurisprudentielle. Déjà formateurs depuis plusieurs années par l'intermédiaire d'organismes tiers, ils ont souhaité créer ce réseau en développant une offre sur-mesure pour les entreprises clientes. La cible de leur offre de formation : le cœur des entreprises et des métiers.

Ainsi, **Immo-formation.fr** a choisi de faire de la formation continue professionnelle un des outils indispensables à la croissance des compétences, en créant une réelle collaboration avec les entreprises clientes, en définissant ensemble des choix de formules les plus adaptées (possibilité de commande annuelle de formations, programme adapté sur mesure...).

L'offre d'**Immo-formation.fr** s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier et respecte les règles relatives à la formation professionnelle continue (et notamment les règles fixées au décret du 18 février 2016 relatif à l'obligation de formation des intermédiaires de l'immobilier).

Si vous êtes agents immobiliers, syndics de copropriété, administrateurs de biens, avocats, notaires et leurs collaborateurs, promoteurs, consultants, conseils et juristes immobiliers, asset manager, juristes immobiliers nos formations sont faites pour vous !

Les formations proposées s'adaptent aux profils des clients grâce à des échanges téléphoniques et mails afin de définir les objectifs de la formation commandée.

immo-formation.fr

est plus qu'un simple réseau de formateurs, c'est une nouvelle approche de la formation professionnelle, en étant le plus proche des attentes du client.

CE QUI FAIT NOTRE DIFFERENCE

LE « SERVICE APRES FORMATION » : ce service offert par **Immo-formation.fr** est un véritable « bonus » par rapport à toutes les offres concurrentes. Le concept du **SAF** – service après-formation – est d'apporter à la clientèle un suivi pendant une durée d'un an suivant une intervention. Le client pourra donc faire appel à son formateur pendant cette durée pour répondre à toute question relative à la formation suivie.

LA « GARANTIE SATISFAIT OU REMBOURSE » : dans les sept jours qui suivent la formation, le client peut demander l'annulation de l'action de formation et le remboursement de toutes les sommes qui auraient été versées s'il n'a pas été satisfait de la formation.

Immo-formation.fr s'engage également à transmettre à l'entreprise cliente une newsletter d'actualité.





COMITE PEDAGOGIQUE



Sophie DROLLER-BOLELA

Ses atouts : tempérament dynamique, forte adaptabilité

Ancienne juriste en immobilier dans une importante étude notariale (250 personnes). Pour le service de documentation juridique de l'étude, elle était en charge de la diffusion de l'information juridique, de veiller au respect des normes applicables tout particulièrement dans le domaine du droit immobilier. Titulaire d'un Master II en urbanisme, contrat et immobilier, son rôle était de répondre à des questions juridiques qui se posent dans les dossiers, de former les collaborateurs dans divers domaines et de veiller à la bonne rédaction des clauses contractuelles. Son métier lui a permis d'avoir une expérience étendue en plusieurs domaines. Dispensant des formations depuis plusieurs années, Sophie participe à diverses conférences relatives au droit immobilier telles que la vente d'immeubles à construire, le montage d'opérations immobilières ou encore la gestion des risques contentieux en matière de vente immobilière.



Rémy NERRIÈRE

Ses atouts : curiosité accrue, passion du droit

Ancien responsable du service de documentation juridique dans une importante étude notariale (250 personnes). Il était en charge des recherches pour les juristes, la veille et la diffusion de l'information juridique. Son rôle était également de former les collaborateurs (assistantes et juristes) tout particulièrement dans le domaine du droit immobilier et de veiller à la bonne rédaction des contrats. Son métier lui a permis d'avoir une expérience étendue dans plusieurs domaines. Rémy intervient régulièrement depuis 2004 auprès d'organismes de formation de référence dans le domaine du droit et particulièrement celui du droit immobilier.

La recette :

Une équipe qui se caractérise par une parfaite complémentarité.

Spécialistes de l'immobilier, ils sont tous deux reconnus dans le domaine de la formation immobilière et de l'édition juridique.

Ce qui les caractérise : la proximité avec leur client.



NOS ENGAGEMENTS

Les formules proposées sont des formules de formation inter et intra-entreprise.

Pour les formation intra, **Immo-formation.fr** se déplace ainsi dans vos locaux pour le plus grand confort des stagiaires.

La pédagogie de formation se décompose en 7 étapes clef :

1^{ère} étape : une prise de contact par mail sur contact@immo-formation.fr

2nd étape : un échange téléphonique avec le formateur permet de bien définir les attentes de l'entreprise cliente.

3^{ème} étape : l'envoi d'une convention de stage par **Immo-formation.fr** faisant apparaître le coût de la prestation de formation et une proposition de plan d'intervention, ainsi que le protocole individuel de formation.

4^{ème} étape : l'envoi d'un questionnaire au stagiaires pour connaître leurs attentes et permettre le cas échéant d'adapter l'intervention si besoin.

5^{ème} étape : renvoi de la convention signée par le responsable de l'entreprise cliente et règlement de 30% d'acompte

6^{ème} étape : action de formation, remise d'un bilan de satisfaction et d'un questionnaire d'auto-évaluation aux stagiaires

7^{ème} étape : paiement du solde de la facture et envoi d'un récépissé de paiement, de l'attestation de suivie de formation et de validation du temps de formation.

immo-formation.fr

est plus qu'un simple réseau de formateurs, c'est une nouvelle approche de la formation professionnelle, en étant le plus proche des attentes du client.

Le coût :

Les sessions de formation sont ouvertes à partir de 4 personnes en inter pour un coût de 450€ HT par personne/jour.

Concernant les formations dans les locaux du client (intra), le coût est variable et dégressif en fonction du nombre de participants (nous consulter). Toute demande pour la province fera l'objet d'un devis spécifique avant engagement.

Nos prestations incluent la remise d'un support documentaire et la réalisation d'une évaluation des acquis en fin de formation.

Validation de l'action de formation :

Nos formations sont conformes au décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Elles permettent ainsi aux professionnelles de valider son obligation de formation. Certains programmes incluent les 2 heures de formation obligatoire sur le Code de déontologie.



SOMMAIRE

- **Initiation au droit immobilier** **p.6**
- **Droit de l'urbanisme** **p.7**
- **Les obligations des intermédiaires de l'immobilier (loi Hoguet)** **p.12**
- **La copropriété** **p.18**
- **La vente d'immeuble** **p.23**
- **Les baux** **p.34**
- **Le digital au service des professionnels de l'immobilier** **p.41**





S'INITIER AU VOCABULAIRE DE L'IMMOBILIER

150 TERMES JURIDIQUES A CONNAÎTRE

◆ Objectifs :

Maîtriser le vocabulaire de l'immobilier

permettre une évolution professionnelle vers le secteur de l'immobilier

Moyens et supports pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 ou 2 jours

Pré-requis : aucun

Public concerné :

La formation s'adresse à toutes personnes travaillant dans l'immobilier, personnes en mobilité interne, débutant en promotion, gestion ou vente immobilière.

Action de formation :

Cette formation valide 7 ou 14 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

JOURNÉE 1 : CONNAÎTRE LES MARCHÉS ET SECTEURS DE L'IMMOBILIER ET APPRÉHENDER LA RÉGLEMENTATION DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME

LES MARCHÉS ET SECTEURS DE L'IMMOBILIER

- Les secteurs de l'immobilier
- Les types de marchés

LA PROMOTION-CONSTRUCTION

- Les Acteurs
- Les contrats
- Les normes et règles de construction
- Les assurances et garanties
- Les documents liés aux travaux

L'URBANISME

- Les acteurs
- Les autorisations
- Les documents
- Les surfaces
- La fiscalité

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



JOURNÉE 2 : CONNAÎTRE LES ACTEURS ET LA RÉGLEMENTATION DE LA GESTION ET DE LA VENTE IMMOBILIÈRE AVEC UN FOCUS SUR L'IMMOBILIER DURABLE

LA GESTION

- Acteurs (agent immobilier, négociateur, bailleur, syndic, etc.)
- Réglementation : Loi Hoguet, mandat
- Bail commercial : loi Pinel, statut, durée
- Réglementation de la copropriété : EDD, RCP

LA VENTE

- Les Acteurs (vendeur, acquéreur, notaire, administration)
- Les Documents associés
- Avant-contrats (PSV, PUV, offre)
- Vente et garanties
- Dossier de diagnostic technique
- Acte authentique

L'IMMOBILIER DURABLE : VOCABULAIRE

ET RÉGLEMENTATION

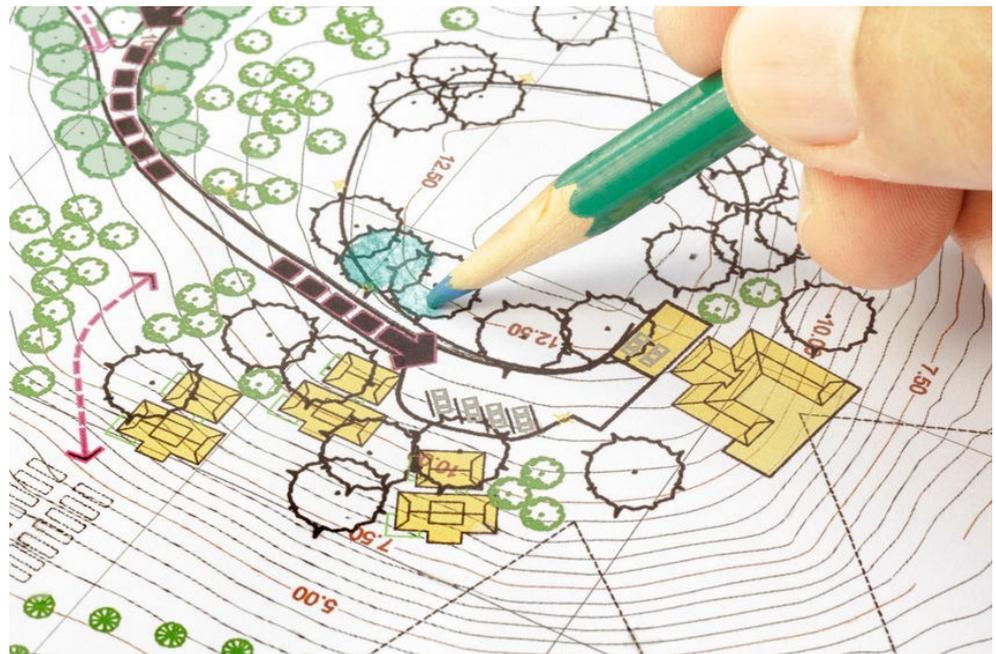
Pour toute demande de formation :

contact@immo-formation.fr



Droit de l'urbanisme

Public concerné :
Ces formations s'adressent à toute personne souhaitant s'initier aux fondamentaux du droit de l'urbanisme, juristes ou non-juristes chargés de la gestion d'actifs immobiliers, développeurs fonciers, agents immobiliers spécialisés dans la recherche de terrains.



URBANISME

CODE : URBA-01



LES FONDAMENTAUX DE L'URBANISME

◆ Objectifs :

Acquérir des notions fondamentales en urbanisme

Savoir auditer un immeuble (autorisations d'urbanisme...)

Distinguer les différents acteurs du droit de l'urbanisme

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne souhaitant s'initier aux fondamentaux du droit de l'urbanisme, juristes ou non-juristes chargés de la gestion d'actifs immobiliers, développeur foncier, agent immobilier.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui

PLAN D'INTERVENTION :

INTRODUCTION : FINALITÉ DU DROIT DE L'URBANISME

ACTEURS DE L'URBANISME ET DE L'AMÉNAGEMENT

- Acteurs publics : commune, département, établissements publics
- Coopérations communales et intercommunales : partage de compétences
- Aménageur privé : son rôle, sa mission, les contrats

CARTOGRAPHIE ET CONTENU DES DOCUMENTS D'URBANISME

- Hiérarchie des normes dans l'urbanisme
- Documents d'urbanisme nationaux et locaux
- Règles d'urbanisme essentielles
- Règles particulières d'urbanisme : implantation des bâtiments, servitudes

CONSTRUCTION NEUVE OU EXISTANTE : AUTORISATION D'URBANISME

- Certificat d'urbanisme
- Déclaration préalable de travaux
- Permis de construire et d'aménager, procédure de lotissement
- Effets et contentieux liés aux autorisations de construire

RÈGLEMENTATIONS CONNEXES

- Changement d'usage : champ d'application territorial, cessions de commercialité
- Monuments historiques, secteurs sauvegardés, loi Montagne et loi Littorale
- Urbanisme commercial : immeubles concernés
- Fiscalité et participation d'urbanisme

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.





LE DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN APRES ALUR ET MACRON



◆ Objectifs :

Savoir quand purger efficacement le DPU

Éviter la nullité de la vente immobilière

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux juristes immobiliers, notaires et collaborateurs, avocats, membres des services instructeurs des collectivités locales, agents immobiliers.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

PROPOS INTRODUCTIFS

LES ACTEURS PUBLICS DU DPU :

- La carte des titulaires du droit de préemption depuis la loi ALUR
- Commune carencée et droit de préemption urbain

LA CONSISTANCE DU DROIT DE PRÉEMPTION

URBAIN :

- > Les situations visées par les textes
- Le projet soumis à la purge du droit de préemption
- La catégorie de biens entrant dans le champ d'application du droit de préemption urbain

Point sur : le DPU-R, l'impact des OIN (LOI ELAN)

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



> Le mécanisme du droit de préemption

- La soumission du projet au titulaire du droit de préemption
- La réponse de l'administration – visite/documents complémentaires – les délais d'instruction
- Les règles de notifications de la décision de préemption

LE CONTENTIEUX DU DPU

- > Le contentieux du droit de préemption urbain
- L'absence de purge et purge par erreur
- Les cas d'ouverture de l'action du vendeur ou de l'acquéreur évincé
- > Panorama des points sensibles du droit de préemption urbain :
- Ventes simultanées - adjudication obligatoire – notion d'unité foncière - préemption partielle
- Hiérarchie entre les différents droits de préemption

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



AUTORISATION D'URBANISME ET CONTENTIEUX



◆ **Objectifs :**

Savoir auditer une autorisation d'urbanisme

Anticiper le contentieux de l'urbanisme depuis la loi ELAN

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne ayant à déposer des demandes d'autorisation d'urbanisme : juristes, promoteurs immobilier

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

✓ **LA NAISSANCE D'UNE AUTORISATION D'URBANISME :**

- L'autorisation expresse
- L'autorisation tacite
- L'autorisation modificative

Focus : le certificat d'urbanisme, le sursis à statuer

✓ **LES RECOURS CONTRE UNE AUTORISATION D'URBANISME**

- Le recours gracieux et ses conséquences
- Le recours contentieux et le déféré préfectoral-
- La preuve de la forclusion et le certificat de non-recours

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr

✓ **LE RETRAIT D'UNE AUTORISATION D'URBANISME**

- Le retrait d'une autorisation illégale
- Le retrait d'une autorisation obtenue par fraude
- Le certificat de non retrait

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



FONDAMENTAUX DE L'URBANISME ET CONTENTIEUX À JOUR DE LA LOI ELAN



◆ Objectifs :

Acquérir des notions fondamentales en urbanisme
Savoir auditer un immeuble au regard des autorisations d'urbanisme
Distinguer les différents acteurs du droit de l'urbanisme
Connaître les règles contentieuses de l'urbanisme et appréhender les nouveautés suite à la loi ELAN

◆ **Moyens pédagogiques** : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux juristes immobiliers, notaires et collaborateurs, avocat, membres des services instructeurs des collectivités locales.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

INTRODUCTION : FINALITÉ DU DROIT DE L'URBANISME

I/ ACTEURS DE L'URBANISME ET DE L'AMÉNAGEMENT

- Acteurs publics : commune, département, établissements publics
- Aménageur privé : son rôle, sa mission, les contrats
- Le PPA, les GOU et OIN de quoi parle-t-on depuis la loi ELAN?

II/ CARTOGRAPHIE ET CONTENU DES DOCUMENTS D'URBANISME

- Hiérarchie des normes dans l'urbanisme
- Documents d'urbanisme nationaux et locaux
- Règles particulières d'urbanisme : implantation des bâtiments, servitudes

III/ QUELLE AUTORISATION D'URBANISME pour quels travaux?

Les avancées attendues après la Loi ELAN

- Propos liminaire sur le certificat d'urbanisme
- Distinguer la déclaration préalable de travaux des autres autorisations
- Le permis de construire
- Le permis d'aménager

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

IV/ RÉGLEMENTATIONS CONNEXES

- Changement d'usage : champ d'application territorial, cessions de commercialité
- Monuments historiques, secteurs sauvegardés, loi Montagne et loi Littorale
- L'Urbanisme commercial
- Qui paye les taxes et les participations?

V/ LES RECOURS CONTRE UNE AUTORISATION D'URBANISME

processus et délais depuis la loi ELAN

- Le recours gracieux et ses conséquences
- Le recours contentieux et le déféré préfectoral
- La preuve de la forclusion et le certificat de non-recours

VI/ LE RETRAIT D'UNE AUTORISATION D'URBANISME

- Le retrait d'une autorisation illégale
- Le retrait d'une autorisation obtenue par fraude
- Le certificat de non retrait



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



Gérer, administrer, vendre : Les obligations des intermédiaires de l'immobilier

Public concerné :
Ces formations s'adressent à tous les intermédiaires soumis à la loi Hoguet : agent immobilier, mandataire, agent commerciaux et salariés habilités, gestionnaires d'actifs immobiliers, syndics.





LA RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DES INTERMÉDIAIRES DE L'IMMOBILIER

DEVOIR DE CONSEIL, RESPECT DE LA DEONTOLOGIE ET SANCTIONS



◆ Objectifs :

Connaître les obligations et les règles déontologiques , l'étendue du devoir de conseil

Pouvoir anticiper les risques de contentieux et leurs conséquences : indemnisation et perte du droit à rémunération.

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 . Elle inclut les 2 heures de formation obligatoire sur le Code de déontologie.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

RAPPEL DES GRANDS PRINCIPES DE LA LOI HOGUET

- Champ d'application
- Conditions d'obtention de la carte professionnelle

LE DROIT COMMUN DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

- Conditions de la responsabilité civile contractuelle
- La responsabilité civile délictuelle à l'égard des tiers

LA RESPONSABILITÉ DES AGENTS IMMOBILIERS À TRAVERS LA JURISPRUDENCE

- Irrégularité du mandat
- Inexécution du mandat
- Violation de l'obligation d'information et de vérification
- Défaut de conseil

LA RESPONSABILITÉ DU GESTIONNAIRE LOCATIF

- Inexécution du mandat de gestion
- Non respect des règles juridiques notamment au regard des nouvelles réglementations relatives aux baux d'habitation et des baux commerciaux
- Défaut de vérification et de conseil

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr

LA MISE EN ŒUVRE DE LA RESPONSABILITÉ

- L'indemnisation
- La perte du droit à rémunération
- Les clauses limitatives de responsabilité
- Extinction de l'action

LA RESPONSABILITÉ PÉNALE

- Violation des règles loi Hoguet (sanctions aggravées depuis la loi Alur)
- Maniement des fonds
- Perception illicite de rémunération
- Infractions au droit de la consommation
- Pratiques discriminatoires
- Blanchiment de capitaux
- Mise en cause dans les accidents

LA RESPONSABILITÉ "DÉONTOLOGIQUE"

- Le rôle du CNTGI (Conseil National de la transaction immobilière) depuis la loi ELAN
- Examen approfondi du Code de déontologie
- La commission de contrôle et les sanctions applicables (blâme, interdiction d'exercer...)



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES DES PERSONNES SOUMISES A LA LOI HOQUET



◆ Objectifs :

Connaître les obligations et les règles déontologiques , l'étendue du devoir de conseil

Maîtriser les spécificités de la mission d'intermédiaire immobilier

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 . Elle inclut les 2 heures de formation obligatoire sur le Code de déontologie.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

UN CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE EN PLEINE ÉVOLUTION

CHAMP D'APPLICATION DU STATUT ISSU DE LA LOI HOGUET

> Les activités et opérations soumises au statut

- Activités habituelles d'entremise ou de gestion portant sur le bien d'autrui
- Opérations concernées

> Les personnes soumises au statut

- Personnes concernées
- Personnes exclues

LE CONTENU DE LA RÉGLEMENTATION

> Les conditions d'accès à la profession

- Conditions juridiques , financières , administratives- Obligations spécifiques

> Les conditions d'exercice

- Les registres et carnet de reçus
- La publicité et la réglementation sur les prix
- La lutte contre le blanchiment
- L'obligation de formation continue

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



LE MANDAT

> Formalisme du mandat

- Règles générales (cause, objet, capacité)
- Règles spéciales

> Obligations des parties

- Obligations de l'agent immobilier : bonne exécution de sa mission et obligation d'information
- Obligations du client : devoir de coopération et paiement de la rémunération

> Extinction du mandat

LA RESPONSABILITE

> Responsabilité civile professionnelle

- Responsabilité contractuelle
- Responsabilité délictuelle

> Responsabilité pénale

> Responsabilité administrative

- Encadrement et contrôle des professionnels soumis à la loi Hoguet (loi Hoguet : nouveaux art. 13-1 à 13-10)
- Le respect des règles issues du décret n° Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie

Pour toute demande de formation :

contact@immo-formation.fr



INTERMEDIAIRES DE L'IMMOBILIER : LE MANDAT ET LE CODE DE DEONTOLOGIE



◆ Objectifs :

Connaître les obligations et les règles déontologiques

Maîtriser les règles de rédaction du mandat afin de s'assurer une rémunération

- ◆ **Moyens pédagogiques :** Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1/2 journée

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaire de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence

Action de formation :

Cette formation valide 4 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Elle inclut les 2 heures de formation obligatoire sur le Code de déontologie.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

LE MANDAT

>Formalisme

- Règles générales : formation des contrats (objet, capacité...); règles du Code civil
- Règles spéciales (Loi Hoguet) : mandat écrit; mentions obligatoires (durée, rémunération, détail de la mission...); mentions facultatives (clause pénale, clause d'exclusivité, clause de garantie de rémunération);
- Clauses interdites
- Spécificité des règles du démarchage à domicile
- La problématique des avenants

>Obligations des parties

- Obligations de l'agent immobilier
- Obligations du client

>Extinction du mandat

- Selon la volonté des parties
- Causes extérieures d'extinction

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



EXAMEN DÉTAILLÉ DU CODE DE DÉONTOLOGIE CRÉÉ PAR LE DÉCRET DU 28 AOÛT 2015

>Examen des « 11 » commandements

- L'Éthique professionnelle
- Le respect des lois et règlements: relatifs à la discrimination; relatifs aux règles de blanchiment de capitaux; relatifs aux règles de la CNIL
- Respect de l'obligation de formation continue
- La direction de l'entreprise
- La transparence vis-à-vis du client
- La confidentialité
- La défense des intérêts en présence
- La conflit d'intérêt
- La confraternité
- Le règlement des litiges
- La discipline

>Examen des sanctions aux manquements des règles de déontologiques

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



DU MANDAT A L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE



◆ Objectifs :

Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière

Sécuriser les honoraires

Développer un comportement professionnel tant à l'égard du vendeur que de l'acquéreur

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application

PLAN D'INTERVENTION :

LA PRISE DE MANDAT

> Rappel sur le droit des contrats

- Conditions de validité des contrats : capacité des parties, objet licite...
- Vices du consentement appliqués à l'immobilier (exemples) : l'obligation de renseignement

> Le mandat Hoguet

- Les conditions de validité et sanctions : les clauses obligatoires
- Les obligations des parties
- Les clauses spécifiques : clause pénale, clause d'exclusivité...

> Le droit à rémunération ou à dédommagement de l'agent immobilier

> Mandat et publicité

- Publicité et pratiques commerciales trompeuses
- Les règles du démarchage à domicile (loi Hamon)
- Précautions à l'utilisation des photos – obligations de rédactions relatives aux annonces immobilières

>Le bon de visite, sa portée

>Le devoir d'information et de conseil à l'égard de l'acquéreur potentiel

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



LA PHASE DES POURPARLERS

- Les nouvelles règles du droit des contrats
- Rupture abusive de pourparlers
- Distinctions entre lettre d'intention d'achat et offre d'achat
- Établissement de l'offre d'achat et contre-propositions

L'AVANT CONTRAT

- Choisir entre promesse unilatérale de vente et compromis
- Obligation d'information et de conseil de l'agent immobilier
- Obligation d'information du vendeur
- Examen des clauses essentielles (conditions suspensives, diagnostics techniques, état locatif...)
- Droits de préemption (préemptions des collectivités locales, des indivisaires, du locataire à échéance du bail...)
- Clause de substitution
- Délai de réitération/prorogation
- Droit de rétractation/réflexion

LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À L'ACTE AUTHENTIQUE

- Le suivi des délais
- Les relations avec notaire, vendeurs et acquéreurs
- L'acte authentique et le règlement des honoraires

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



GESTION LOCATIVE : LE BAIL D'HABITATION ET LES OBLIGATIONS DU PROFESSIONNEL



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles de la gestion locative.

Gérer la location dans le respect de la loi du 6 juillet 1989 à jour de la loi ALUR et de ses décrets d'application

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier.

Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application



Avantage

« SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

PLAN D'INTERVENTION :

LE MANDAT DE GESTION

>Formalisme du mandat

- Règles générales (cause, objet, capacité)
- Règles spéciales : mandat écrit
- Mentions obligatoires : durée, la rémunération, n° d'inscription au registre

> Obligations des parties

- Obligations de l'agent immobilier : bonne exécution de sa mission et obligation d'information
- Obligations du client : devoir de coopération et paiement de la rémunération—les honoraires de gestion

> Extinction du mandat

LA LOI DU 6 JUILLET 1989 DEPUIS LA LOI ALUR

>Le champ d'application de la loi

- La liste des exclusions du champ d'application de la loi du 6 juillet 1989; la nature du bien à louer : meublé, nu, saisonnier

>Caractère d'Ordre Public de la Loi (Art. 2)

CHOIX DU LOCATAIRE ET FORMATION DU CONTRAT

- Le choix de la candidature : Les interdictions légales ; la discrimination interdite
- Les pièces collectées pour constituer le dossier de candidature
- La signature et spécificités liées au candidat : vérification préalable obligatoire; le régime matrimonial

- Le contenu et la durée du contrat : mentions obligatoires(modalités de paiement; dépôt de garantie) - mentions facultatives - mentions interdites
- Les annexes obligatoires au regard de la loi ALUR
- Durée du bail initial : principe / exceptions
- Caractéristiques du dépôt de garantie, des cautions et des systèmes de garantie locative instaurés par les pouvoirs publics
- Les obligations des parties

GESTION COURANTE DU CONTRAT DE LOCATION

- Le loyer : Principe de libre fixation du loyer / exception issu du décret de blocage de loyers; variation du loyer; les observatoires des loyers
- Les charges : les charges récupérables; action en paiement des charges
- Focus sur la participation financières du locataire aux travaux

LA FIN DU CONTRAT DE BAIL

> Les différents types de congés : conditions de fond et de forme

- Congé par le bailleur et le droit de préemption du locataire
- Le congé délivré par le locataire
- La résiliation du bail

> La reconduction et le transfert de bail

LE CONTENTIEUX DU BAIL DEPUIS LA LOI ELAN

- Présentation de la CDC
- Le règlement des litiges par le juge de proximité

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr



LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

◆ Objectifs :

- Bien connaître le dispositif légal et réglementaire anti-blanchiment et ses applications concrètes
- Mettre en place les procédures internes

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM



Durée : 1 journée

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet, agent immobilier, gestionnaire de biens, syndic, notaire, avocat

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Suite à la formation, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

LES CONTEXTE DE LUTTE ANTI-

BLANCHIMENT

- >Le Code Monétaire et Financier
- > Les obligations légales et leurs sanctions en matière de lutte contre le blanchiment
- >Les organes : le GAFI - La cellule de renseignement financier national – TRACFIN (renforcement des prérogatives par l'ordonnance de 2016)
- >Les contrôles (DGCCRF) et sanctions (Commission nationale des sanctions) – Renforcement de la supervision et des sanctions par l'ordonnance de 2016

LES OBLIGATIONS DE L'AGENT IMMOBILIER

- >L'obligation de vigilance
 - Le choix de Classifications et évaluation des risques selon les caractéristiques de l'activité et de la clientèle (clarification et renforcement par l'ordonnance de 2016)
 - La connaissance de la clientèle (clarification de la définition de la relation d'affaire par l'ordonnance de 2016)
 - L'identification du bénéficiaire effectif (apport de l'ordonnance de 2016)
 - Mise en place des mesures destinées à gérer les risques

>L'obligation de déclaration de soupçon

- Qui doit déclarer et dans quels cas ?
- Comment et quand déclarer ?
- La protection de l'agent immobilier déclarant
- Cas particuliers des cas de fraude fiscale
- Les formulaires de déclaration

Examen pratique de formulaire et de questionnaires clients types conçus par Immo-formation.fr

>Mise en place en interne des mesures destinées à gérer les risques

- Le manuel de procédure interne
- La nomination d'un responsable, d'un correspondant et d'un déclarant TRACFIN
- Qui doit déclarer et dans quels cas ?

EXPOSE DE PLUSIEURS CAS RÉELS ET PRATIQUE DE BLANCHIMENT EN IMMOBILIER



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes ques-

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr



La copropriété

Public concerné :
Ces formations s'adressent à toutes les personnes chargées de la gestion de biens en copropriété (syndics...), notaires, avocats, établissement bancaire ayant une filiale syndic...





LA COPROPRIÉTÉ DE A À Z

◆ Objectifs :

Maîtriser les règles de fonctionnement de la copropriété.

Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par la loi ALUR et la loi ELAN (2018)

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet « Syndic » et leur personnel, aux notaires, avocats, juristes immobiliers...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

DEFINITION DE LA COPROPRIÉTÉ - LOI ELAN

MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ.

- État descriptif de division : objet et contenu
- Règlement de copropriété : obligation de mise en conformité (ELAN), article 8 de la loi 1965
- Parties communes et parties privatives, spéciales
- Jouissance de lots privatifs
- Affectation des lots

FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

> Les organes de la copropriété

- Le syndicat des copropriétaires : rôle, obligations
- Le syndic
- Le conseil syndical

Focus sur les changements attendus par l'ordonnance en matière d'organisation (Conseil d'Administration, CS).

>L'assemblée générale

- Rôle : budget, désignation du syndic
- Formalisme : phase préparatoire
- Vote en assemblée générale : les majorités
- Procès-verbal : rédaction, notification
- Contentieux des décisions de l'assemblée

Focus : présence virtuelle aux AG, vote par correspondance, délégation de pouvoirs

MAINTENANCE DE L'IMMEUBLE

- Entretien et maintenance : obligations du syndicat
- Travaux : urgence et délai, budget (distinction entre les travaux de l'article 14-2 et 14-1)
- Audit énergétique et diagnostics (DTG, amiante..)

MISSIONS DU SYNDIC

- Représentation du syndicat des copropriétaires : action en justice, travaux exécutés sans autorisation ou mal exécutés
- Recouvrement des dettes financières : charges et sommes dues au syndicat des copropriétaires, prescription
- Copropriété en difficulté

VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

- État daté et pré-état daté
- Vente d'une partie commune (incidence), vente à un euro symbolique
- Nouvelles obligations relatives à la loi ALUR : certificat 20-II; fiche synthétique
- La purge du droit de préemption urbain

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation)



permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

LA COPROPRIETE

CODE : COP-02



LES INCIDENCES DES GRANDES REFORMES SUR LA PRATIQUE EN COPROPRIETE (DE LA LOI SRU DU 13 DÉCEMBRE 2000 À LA LOI ELAN DU 23 NOVEMBRE 2018)



◆ **Objectifs :**

Appréhender les nouveautés des lois SRU, Boutin, Grenelles, ALUR, MACRON, PINEL et loi de Transition énergétique, ELAN concernant la pratique de la copropriété

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet « Syndic » et leur personnel, aux notaires, avocats, juristes immobiliers...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

I. LES INCIDENCES GENERALES

- A. Les dispositions concernant les syndicis
- B. Les dispositions concernant les copropriétaires eux-mêmes
- C. Les dispositions concernant le régime de la copropriété
- D. Les dispositions concernant les travaux

II. LES INCIDENCES DES REFORMES SUR LE ROLE DES SYNDICS LORS DE LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE

Avant propos : les mentions relatives à la copropriété dans les annonces immobilières

- A. Les promesses
- B. Les ventes

III. FOCUS PARTICULIER SUR LA LOI ELAN

- Modification du régime de la copropriété : naissance de la copropriété, lot transitoire, notion de droit de jouissance exclusif et de parties communes spéciales...
- codification du régime de la loi du 10 juillet 1965
- Réforme de la loi de 1965 annoncée par ordonnance (Rapport Grecco...)
- Assemblée générale "dématérialisée" (vote par correspondance...)
- Divers : fonds de travaux, extranet...

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

LA COPROPRIETE

CODE : COP-03



LA LOI ELAN ET LES DISPOSITIONS CONCERNANT LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : SYNDICS ET GESTIONNAIRES DE BIENS



◆ OBJECTIFS :

-Appréhendez toutes les nouvelles dispositions de la loi ELAN (Evolution du logement, de l'aménagement et du numérique) en matière immobilière (secteur privé) afin d'anticiper les changements et adapter votre pratique de syndic et de gestionnaire de biens

Durée : 1/2 jour

◆ MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier . Cours projeté sur écran.
Remise d'un support documentaire. Apports théoriques.

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet « Syndic» et leur personnel, les gestionnaires immobiliers porteurs de la carte G, les agents immobiliers carte T.

Action de formation :

Cette formation valide 3h30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de session, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

I/ LES BAUX D'HABITATION APRES LA LOI ELAN :

- Création d'un bail mobilité : quel intérêt pratique?
- Le bail numérique
- Le bail intergénérationnel
- L'encadrement des loyers revu et corrigé –Les sanctions pour les gestionnaires ne transmettant pas les données locatives
- Renforcement des sanctions des locations touristiques
- Le nouveau régime de l'expulsion locative
- DPE opposable en 2021
- Focus sur les outils de lutte contre le mal-logement (lutte contre les marchands de sommeil, punaise de lit et logement décent...)
- Diverses mesures (violence conjugale et fin de la solidarité...)

II/ FOCUS SUR LA VENTE IMMOBILIÈRE ET LA LOI ELAN

- Etude géotechnique obligatoire
- Délai de rétractation
- Carnet numérique de logement

III/ LA COPROPRIÉTÉ RÉFORMÉE :

- Modification du régime de la copropriété : naissance de la copropriété
- Les Résolutions obligatoires d'ici 3 ans ans
- Focus sur la réforme de la loi de 1965 annoncée par ordonnance (étude du Rapport Grecco...)
- L'Assemblée générale : "dématérialisée" (vote par correspondance...), assistance par visio-conférence , la procuration (à qui? Dans quelle limite, la distribution et interdiction de mandats), les époux copropriétaires
- Les finances du syndicat : fonds de travaux, le recouvrement des impayés et l'exigibilité de la dette
- Le contenu de l'extranet et la transmission des documents aux copropriétaires
- L'individualisation des frais de chauffage
- La lutte contre les marchands de sommeil et contre le blanchiment de capitaux en copropriété
- La propriété des colonnes montantes

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



La vente d'immeuble

Public concerné :
Ces formations s'adressent à toute personne chargés de la vente d'actifs immobiliers : agent immobilier, notaire, avocat, juriste immobilier, personnes se spécialisant dans la défiscalisation immobilière ...





LA VENTE OU L'ACQUISITION D'UN IMMEUBLE TOUT SAVOIR ET COMPRENDRE



◆ Objectifs :

Acquérir les bases utiles pour comprendre le contexte d'une vente immobilière

Permettre aux fonctions support, aux assistants d'acquérir une culture commune.

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jours

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne participant à une opération d'acquisition ou de vente : assistante juridique, agent immobilier, avocat, juristes de foncière...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PROGRAMME

I/ LE RÔLE DU NOTAIRE ET DE LA PUBLICITÉ FONCIÈRE :

- Le notaire interlocuteur privilégié
- La publicité foncière en France

II/ SAVOIR FAIRE LA DIFFÉRENCE ENTRE LES DIFFÉRENTES PROMESSES

- Distinguer les pourparlers de l'offre d'achat/vente
- Les différentes promesses depuis la réforme des contrats
- Les conditions suspensives de la promesse

III/ LE BIEN EST-IL LIBRE OU OCCUPÉ ?

- Différencier les baux
- Le locataire en place peut-il acquérir ?

IV/LES DIFFÉRENTES PROTECTIONS DU PARTICULIER

- Loi Scrivener
- Délai de rétractation
- Les annexes à produire lors de la promesse

IV/ LES CONDITIONS DE VALIDITÉ DE LA PROMESSE

- La qualité du cédant
- Le propriétaire du bien n'est pas identifié : qu'est-ce qu'un bien sans maître ?

V/ L'ACTE AUTHENTIQUE

- Le transfert de propriété
- Le transfert des risques
- La jouissance du bien : clause spécifique
- Le séquestre : quand utiliser une clause séquestre ?
- Le paiement du prix : quelle taxe et impôts ?
- Les inscriptions hypothécaires
- Les garanties dues par le vendeur d'immeuble : obligation d'information, l'éviction, vices cachés, effet par rapport aux tiers

VI/ FOCUS SUR LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- Droits de mutation/TVA
- La plus-value, comment est-elle payée, le rôle du notaire

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



VENTE D'IMMEUBLE

CODE : VENTE-02



ACQUERIR ET VENDRE L'IMMEUBLE D'ENTREPRISE

BIENS BATIS OU A CONSTRUIRE



◆ Objectifs :

Faire les distinctions juridiques relatives à la position du vendeur et celle de l'acquéreur,

Connaître les points clefs d'un audit juridique d'un immeuble

Appréhendez les règles juridiques de la vente

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jours

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers d'entreprise : agent immobilier, notaire, avocat, juristes de foncière...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PROGRAMME

PRÉAMBULE :

- La réglementation applicable à l'immobilier d'entreprise (hors « secteur protégé »)
- La notion de « professionnel de l'immobilier » concernant le vendeur et/ou l'acquéreur

ACQUÉRIR ET VENDRE UN IMMEUBLE

« D'ENTREPRISE » BÂTI :

> L'audit de l'immeuble

- Consistance du bien , Destination et usage , Sécurité des biens , Les diagnostics techniques, Environnement
- DIUO, assurances construction, labels de performance énergétique
- Contrats attachés à l'immeuble (assurances, gardien, maintenance, RIE...)
- Fiscalité : taxe foncière, redevance et taxe annuelle bureaux

> Les avants contrats au regard de la réforme du droit des contrats

- L'offre (encadrement des pourparlers, les conditions d'acquisition sa rédaction , l'interdiction de tout versement, suites de l'offre)
- La promesse de vente (différence entre promesse unilatérale et compromis, les clauses communes , la détermination de la chose et du prix, les conditions suspensives, droit de préemption ou de préférence), le Permis , le Financement

> **La vente** : clauses et conditions essentielles (le paiement du prix : paiement à terme, complément de prix et intéressement, obligations d'information/obligations de se renseigner, le transfert de propriété et de jouissance, les garanties du vendeur, rôle du notaire et de la publicité foncière

ACQUÉRIR UN IMMEUBLE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

> Le contrat préliminaire ou la promesse

- Distinction entre le secteur libre et le secteur protégé
- La particularité du contrat de réservation
- Contenu : les mentions indispensables
- Les obligations des parties : réservataire et réservant
- Modification des prix et caractéristiques du bien entre l'avant contrat et l'acte de vente

> L'acte de vente

Les obligations des parties : vendeur et acquéreur

> L'exécution de la VEFA

- Achèvement, réception et livraisons des biens
- Garanties légales de construction
- Assurances constructions

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



LES CLEFS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE



◆ Objectifs :

Comprendre les méthodes de l'expert en évaluation immobilière
Appréhender les outils d'expertise

◆ **Moyens pédagogiques :** Animation un expert en évaluation immobilière (IEFI - CEIF FNAIM - ESPI90). Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques et pratiques.

Durée : 1 jours

Pré-requis : Niveau 1



Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers d'entreprise : agent immobilier, notaire, avocat, juristes de foncière...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PROGRAMME

- Exposé liminaire : expertise ou enquête ?
- Le métier de l'expert et son environnement
- Les méthodes et les outils de l'expert
- Les classes d'actifs
- Le déroulement d'une mission
- Echanges avec la salle

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation





LA VEFA DEPUIS LA LOI ELAN !

◆ Objectifs :

- Appréhendez l'ensemble des phases de la VEFA du contrat de réservation à la livraison
- Avoir des réflexes juridiques sur le sujet.
- Appréhender la vente en l'état futur d'inachèvement - VEFI

- ### ◆ Moyens pédagogiques :
- Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 Jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux promoteurs immobiliers, collaborateurs en étude notariale, commerciaux en immobilier, agents commerciaux mandatés pour la commercialisation des biens en VEFA.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION

AVEC D'AUTRES TYPE DE CONTRAT

- Distinction avec la V.I.R. et la vente à terme
- La délimitation du secteur protégé

LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE

- Les éléments obligatoires
- Les éléments financiers du contrat
- Les obligations des parties au contrat

Focus sur les travaux à achever en VEFI (ELAN) - obligations du promoteur—décret

LA DESCRIPTION DU BIEN

- Quelles tolérances à l'imprécision ?
- La notice descriptive : quel contenu ?

LES CONDITIONS SUSPENSIVES

- La condition suspensive de crédit
- La condition suspensive de la vente d'un bien
- Rédaction des clauses adaptées : propositions

LES ANNEXES

- Joindre les bons documents pour éviter la remise en cause du contrat
- Quid des plans ?

LE DROIT DE RÉTRACTATION

LE CONTRAT DE VEFA

LE DOSSIER DE PIÈCES

- Quand signer ?
- Analyse de la liste des vérifications préalables (cf. —Conseil Supérieur du Notariat)
- La GFA et le rôle de l'administrateur (ELAN)

LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

- L'achèvement de l'immeuble
- La conformité et la qualité de l'immeuble

LES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR

- Le paiement du prix
- La grille des paiements
- Assurer la véracité des attestations d'avancement des travaux ?

LA GESTION DES DIFFÉRENTS ENTRE LES PARTIES

- La question de la date de livraison
- Les réserves

CAS PRATIQUES

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation



Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



SÉCURISER LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

◆ Objectifs :

Maîtriser les règles des avant-contrats

Maîtriser les risques de l'acte de vente

La formation tient compte de la réforme du droit des contrats applicable depuis le 1er octobre 2016.

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation



Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux asset manager, administrateurs de biens, gestionnaires d'actifs, agents immobiliers, notaires et collaborateurs.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

■ RISQUES LIÉS AUX OPÉRATIONS DE NÉGOCIATION :

> La personne du cocontractant

- Identifier la personne cocontractante
- Les cas d'évolution de la situation des parties

> Vérification des droits sur le bien

- Impact des différents modes de propriété du bien
- Le cas spécifique du bien appartenant à une personne publique

■ L'AVANT-CONTRAT

> Panorama des avant-contrats

- Les faux-amis : pourparlers et pacte de préférence
- Typologie des promesses de vente

> Adapter son choix au type de bien vendu

- L'immeuble vendu n'est pas achevé
- L'immeuble vendu est achevé ?

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation



■ COMMENT VERROUILLER LE CONTRAT

> Les clauses de gestion des conflits liés aux biens

- Le contenu de l'avant-contrat
- Conditions suspensives obligatoires
- L'obligation d'information pesant sur le vendeur

> Gérer la jouissance et le transfert de propriété dans le temps

- Principe de délivrance immédiate
- Clauses spécifiques conventionnelles

■ ÉVITER UNE REMISE EN CAUSE DU CONTRAT :

> Les modalités de paiement du prix

- La détermination du prix
- La particularité de la clause de complément de prix

> Prévenir les contestations éventuelles

- La rescision pour lésion
- Le problème de la double vente

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr



LA PRATIQUE DES AVANT-CONTRATS

OFFRE, PACTE DE PREFERENCE, COMPROMIS OU PROMESSE UNILATERALE : QUEL AVANT-CONTRAT CONCLURE DEPUIS LA RÉFORME DES CONTRATS ?

◆ Objectifs :

Maîtriser les règles des avant-contrats

Maîtriser les risques de la phase de négociation et de la conclusion de l'avant contrat afin de sécuriser la vente

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1



Public concerné :

La formation s'adresse aux marchands de biens, asset managers, gestionnaires d'actifs (SCPI...), agents immobiliers, notaires et collaborateurs.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

POURQUOI ÉTABLIR UN AVANT-CONTRAT ?

- Définition des différents avant-contrats : offre, promesse unilatérale d'achat, promesse unilatérale de vente, compromis
- Présentation des différentes stratégies pour un formalisme, un contenu, et des effets distincts envers les parties et les tiers

AVANT-PROPOS : CE QUI PRÉCÈDE L'AVANT-CONTRAT ?

- La notion de pourparlers : Quand est-on définitivement engagé ? Rupture des pourparlers
- La notion d'offre, de sollicitation, d'appel d'offre, d'acceptation, de lettre d'intention, d'accord de confidentialité

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV

- Les règles communes entre promesse unilatérale et compromis
- Les règles spécifiques aux avant-contrats SSP
- Le cas des promesses unilatérales croisées valant compromis

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-



formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT LE CONTENU DU CONTRAT

- Les règles communes entre la PUV et le compromis : description du bien et du prix (clause de révision), mention des parties - faculté de cession et de substitution, les annexes obligatoires, les conditions relatives à la situation locative (droit de préemption du locataire, loi Aurillac...)
- Les clauses spécifiques à chaque avant-contrat

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT L'EXÉCUTION DU CONTRAT

- Effets entre les parties
- Effet envers les tiers : transmission de la promesse,
 - Focus sur l'opposabilité aux tiers en cas de publicité foncière : des effets divergents entre la promesse unilatérale, le pacte de préférence et le compromis – l'apport de la réforme des contrats

LA SPÉCIFICITÉ DE L'AVANT-CONTRAT PRÉPARATOIRE À LA VENTE D'UN IMMEUBLE À CONSTRUIRE

- Établissement de l'avant-contrat : forme du contrat , délai de rétractation – les incidences de la loi Hamon , les mentions obligatoires
- Obligations du réservant et du réservataire

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



LA VENTE A LA DECOUPE ET EN BLOC

APRES LA LOI ALUR



◆ Objectifs :

Savoir déterminer et mettre en œuvre la procédure applicable à la cession en bloc et découpe

Maîtriser les législations de vente en bloc ou par lots de biens à usage d'habitation

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux marchands de biens, asset managers, gestionnaires d'actifs (SCPI...), agents immobiliers, notaires et collaborateurs.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

LA RÉGLEMENTATION DE LA VENTE PAR LOTS OU VENTE « À LA DÉCOUPE »

Avant-propos sur les deux accords collectifs et leur entrée en vigueur

> Cas où les accords collectifs sont applicables

- Bailleurs concernés : Signataires de l'accord d'origine, extension à de nouvelles catégories de bailleurs, les conséquences
- Les opérations immobilières visées : le seuil déclenchant la procédure, la vente concernant un même immeuble, quid de la vente précédée d'un congé

Focus actualité jurisprudentielle : l'accord collectif peut-il s'appliquer sans congé-vente ?

> La procédure de mise en vente

- La Procédure d'information avant congés vente : l'information et la concertation avec les associations de locataires, l'information individuelle des locataires, l'information collective, information du maire

Focus : documents à fournir ; « retro-planning » d'une opération de vente à la découpe sera présenté

- Les mesures de protection des locataires : la prorogation du contrat, l'acquisition du logement par un proche du locataire, le relogement du locataire, le maintien dans les lieux du locataire

- Délivrance des offres de vente et du congé : délivrance d'une offre de vente conforme à l'article 10 de la loi du 31 décembre 1975, deuxième temps : congé de l'article 15 de la loi du 6 juillet 1989, les sanctions pour non-respect des procédures

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr

LA RÉGLEMENTATION DE LA « VENTE EN BLOC »

> Conditions d'application du nouveau droit de préemption

- Application en cas de vente ou de cession de parts
- Usage de l'immeuble vendu
- Nombre de logements compris dans l'immeuble vendu
- Vente en totalité et en une seule fois

> Exceptions au droit de préemption

- L'engagement du vendeur à proroger les baux, lien de parenté ou d'alliance entre vendeur et acquéreur, l'exercice d'un droit de préemption prévu par le Code de l'urbanisme

> Mise en pratique du droit de préemption principale

- Notification à la commune
- Notification aux locataires

> Droit de préemption subsidiaire

- Cas d'application, modalités de l'offre
- Suite de la notification et sanction en son absence

> Avantage fiscal

- fixation du taux réduit par les collectivités concernées
- l'engagement de l'acquéreur



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

ACTUALITÉ DE LA PRATIQUE DES VENTES IMMOBILIÈRES (À JOUR DE LA LOI ELAN)



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles des avant-contrats (compromis ou promesse unilatérale de vente)

Maîtriser les risques de la phase de négociation et de la conclusion de l'avant contrat afin de sécuriser la vente

Savoir rédiger les modèles types (Tissot...)

◆ **Moyens pédagogiques :** Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers qui rédigent ou souhaitent rédiger leur promesse de vente, ou comprendre les projets de promesse rédigés par les notaires.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'éva-

LES PROMESSES :

- Nouvelles informations relatives à la copropriété à annexer : contenu de l'information, sanction, conséquences pratiques
- Le « diagnostic » méréule : contenu de l'information, conséquences pratiques
- Les nouvelles dispositions de la loi Hamon sur le démarchage à domicile (loi 17 mars 2014) et les corrections de la loi Macron

LES VENTES

- Nouvelles diligences préalables à la vente : communication au titre de l'art 20 II loi 10 juillet 1965, vérification du casier judiciaire de l'acquéreur, immatriculation du syndicat des copropriétaires, conséquences pratiques
- Après la vente : nouvelle rédaction de l'article 20 loi 10 juillet 1965, conséquences pratiques

FOCUS ELAN : étude géotechnique TAB

LES MODIFICATIONS RELATIVES AU DROIT DE PRÉEMPTION DE LA COMMUNE (LOIS ALUR ET MACRON)

Clarification des compétences et élargissement des possibilités de délégation; modification du champ d'application du DPU; modernisation de la procédure;

LES DISPOSITIONS CONCERNANT LA COPROPRIÉTÉ POUVANT IMPACTER LA VENTE (LOIS ALUR, MACRON ET TRANSITION ÉNERGÉTIQUE)

Les dispositions concernant les syndicats et les copropriétaires eux-mêmes; les dispositions relatives à la copropriété

LES MODIFICATIONS IMPACTANT LES VENTES À LA DÉCOUPE ET EN BLOC (LOIS ALUR ET MACRON)

Nouveau diagnostic technique; prorogation des baux; abaissement du seuil de la loi Aurillac (vente en bloc); nouveau droit de priorité de la commune; nouvelles règles concernant les congés pour reprise ou pour vente; renforcement de la protection des locataires âgés

LES MODIFICATIONS CONCERNANT LES BAUX D'HABITATION (LOIS ALUR ET MACRON)

Les modifications affectant le bail, entrée en vigueur de la loi et conséquences pratiques sur les ventes de biens loués.

LES MODIFICATIONS CONCERNANT LES BAUX COMMERCIAUX (LOI PINEL)

Les dispositions concernant la durée du bail; les dispositions concernant l'état des lieux; les dispositions concernant les loyers et les charges; les dispositions relatives aux droits de préemption.

LES NOUVELLES DISPOSITIONS DE LA LOI ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (LOI ESS DU 31 JUILLET 2014 ET LOI MACRON)

Cession d'immeuble avec le fonds de commerce et le droit de préférence des salariés; la cession des parts d'une entreprise possédant un fonds de commerce

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



BIEN RÉDIGER LES COMPROMIS DE VENTE APRÈS LA LOI ALUR



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles des avant-contrats (compromis ou promesse unilatérale de vente)

Maîtriser les risques de la phase de négociation et de la conclusion de l'avant contrat afin de sécuriser la vente

Savoir rédiger les modèles types (Tissot...)

- ◆ **Moyens pédagogiques** : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers qui rédigent ou souhaitent rédiger leur promesse de vente, ou comprendre les projets de promesse rédigés par les notaires.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'éva-

POURQUOI ETABLIR UN AVANT-CONTRAT ?

- Définition des différents avant-contrats : offre, promesse unilatérale d'achat, promesse unilatérale de vente, compromis

- Présentation des différentes stratégies pour un formalisme, un contenu, et des effets distincts envers les parties et les tiers

AVANT-PROPOS : CE QUI PRÉCÈDE L'AVANT-CONTRAT ?

- La notion de pourparlers : Quand est-on définitivement engagé ? Rupture des pourparlers -

- La notion d'offre, de sollicitation, d'appel d'offre, d'acceptation, de lettre d'intention, d'accord de confidentialité -

- Le renouveau du pacte de préférence : contenu et exécution - Les incidences de la réforme du droit des obligations

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT LA FORMATION DU CONTRAT

- Les règles communes entre promesse unilatérale et compromis - Les règles spécifiques aux avant-contrats SSP - Le cas des promesses unilatérales croisées valant compromis

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT LE CONTENU DU CONTRAT

- Les règles communes entre la PUV et le compromis : description du bien et du prix (clause de révision), mention des parties - faculté de cession et de substitution, les annexes obligatoires, les conditions relatives à la situation locative (droit de préemption du locataire, loi Aurillac...), les conditions suspensives (prêt, permis de construire...)

- Les clauses spécifiques à chaque avant-contrat

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT L'EXECUTION DU CONTRAT

- Effets entre les parties : exécution forcée et caducité

- Effet envers les tiers : transmission de la promesse,

Focus sur l'opposabilité aux tiers en cas de publicité foncière : des effets divergents entre la promesse unilatérale, le pacte de préférence et le compromis - l'apport de la réforme des contrats

ETUDE ET AIDE A LA REDACTION D'UN DOCUMENT

TYPE (type Tissot...)

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



VENTE D'IMMEUBLE

CODE : VENTE-11



VENDRE DES BIENS EN DÉFISCALISATION SAVOIR SÉCURISER L'OPÉRATION

A JOUR DE LA LOI DE FINANCES POUR 2019 !



◆ Objectifs :

Maîtriser les mécanismes de défiscalisation d'un point de vue juridique
Maîtriser les risques en tant que commercialisateur direct, veiller à sa responsabilité professionnelle
Savoir choisir quel mécanisme conseiller à ses clients

◆ **Moyens pédagogiques** : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 jour

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers qui participent à des opérations de défiscalisation immobilières, juristes de promoteurs immobiliers....

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PANORMA DES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION

- A. La notion d'investissement locatif
- B. Les différents dispositifs en vigueur et les anciennes de loi de défiscalisation :
- Le dispositif Pinel, le dispositif Censi-bouvard (LMNP), le dispositif louer solidaire (Cosse), le Denormandie, le Girardin (DOM TOM)
 - La déduction des immeubles historiques : conditions pour bénéficier de cette déduction, modalités de déduction des charges, exonération de droits de mutation à titre gratuit.
 - Dispositif Malraux - les sites patrimoniaux remarquables : conditions pour bénéficier de la réduction d'impôt, identification des charges déductibles, calcul du montant de la réduction d'impôt.
- C. Les autres véhicules d'investissement en immobilier :
- Le recours à la SCI comme moyen d'optimisation de la gestion et de transmission du patrimoine immobilier.
 - Le démembrement de propriété
 - Le Cas particulier de la pierre papier (à traiter rapidement : ne pas approfondir)
- D. Défiscalisation et prélèvement à la source
- E - Quelques mots sur l'IFI (impôt sur la fortune immobilière)

LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER ET SES OBLIGATIONS DANS LE CADRE DE SA PARTICIPATION A UNE OPERATION DE DEFISCALISATION IMMOBILIERE

- Introduction sur le contexte d'intermédiaire de l'immobilier
- A. Le devoir de conseil de l'intermédiaire en défiscalisation (un des points les plus importants de la journée : insister sur le conseil)
- B. La responsabilité de l'intermédiaire en défiscalisation
- C. Le champ d'intervention et la responsabilité des autres intervenants à l'opération de défiscalisation

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.





Les baux : bail commercial, bail d'habitation, baux à long terme

Public concerné :
Ces formations s'adressent à toute personne ayant une activité liées aux baux de droit civil ou encore liées à des mécanisme particuliers de dissociation du foncier : juristes ou non-juristes chargés de la gestion d'actifs immobiliers, gestionnaires immobiliers, agents immobiliers....



BAUX

CODE : BAUX-01



LES BAUX COMMERCIAUX FONDAMENTAUX ET ACTUALITÉ DEPUIS LA LOI PINEL 2014



◆ Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux du statut des baux commerciaux
Intégrer toutes les modifications apportées par la loi Pinel du 18 juin 2014, son décret d'application et la loi Macron

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier.
Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 journée

Pré-requis : Niveau 1

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, asset managers, avocats, notaires, juristes, conseil en immobilier d'entreprise, chargé de mise en location de biens professionnels...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application

PLAN D'INTERVENTION

■ CADRE JURIDIQUE ET STATUT

- Le champ d'application Les conditions pour bénéficier du droit au statut
- Distinguer le bail commercial du bail professionnel
- Les baux hors statut

■ DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

- L'obligation de délivrance du bailleur
- Les aménagements contractuels
- Le nouveau régime des sanctions des clauses contraires au statut

■ LE LOYER ET LES CHARGES

- La révision triennale – les clauses d'indexation ILC/ICC/ILAT
- La révision légale et les clauses d'échelle mobile
- Les charges locatives : décret du 3 novembre 2014 - les clauses du bail et la jurisprudence

■ LE CHANGEMENT DE DESTINATION DES LOCAUX

- Les activités connexes et complémentaires – le changement d'activité : la demande de déspecialisation

■ CESSIION ET SOUS-LOCATION

- Le droit commun et les nouveaux cas de transmission légale du droit au bail

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.



■ REPRATATIONS ET ENTRETIEN DEPUIS LE DECRET DU 3 NOVEMBRE 2014

- Les grosses réparations
- La mise en conformité des locaux
- Les réparations nécessitées par la vétusté

■ LES ANNEXES AU BAIL COMMERCIAL

- Les diagnostics
- L'annexe environnementale
- Les nouvelles informations obligatoires depuis les lois Pinel et Macron (état des lieux - programme travaux informations sur les charges, les impôts et les pondérations appliquées)

■ LA RESILIATION DU BAIL

- La clause résolutoire - résiliation judiciaire et amiable
- Fin du bail et renouvellement
- Le congé

■ LA DEMANDE DE RENOUVELLEMENT

- Les conditions pour en bénéficier,
- La tacite prolongation
- Cas de vente des locaux : le nouveau droit de préférence du preneur
- Le loyer du bail renouvelé
- La fixation à la valeur locative

■ LE REFUS DE RENOUVELLEMENT

- Les modalités du refus du renouvellement
- Le droit de reprise ?
- L'indemnité d'éviction – sa fixation

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr

BAUX

CODE : BAUX-02



ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX



◆ **Objectifs :**

Appréhendez les modifications apportées par la loi PINEL concernant les baux commerciaux

Pouvoir négocier et rédiger au mieux les nouveaux contrats ainsi que les renouvellements de baux

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1/2 journée

Pré-requis : niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, asset manager, avocats, notaires, juristes...

Action de formation :

Cette formation valide 3h30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

✓ LA NOUVELLE DURÉE DU BAIL

- La limitation de la durée ferme
- La modification des modalités de délivrance des congés
- Le bail dérogoire de 3 ans

✓ LES MODALITÉS ET MODIFICATION DES RÈGLES DE L'ÉTAT DES LIEUX D'ENTRÉE ET DE SORTIE

✓ LES DISPOSITIONS CONCERNANT LES LOYERS ET LES CHARGES

- Le plafonnement à 10% du déplafonnement du montant des loyers des baux renouvelés
- La suppression de la référence à l'indice du coût de la construction (ICC)
- Les nouvelles annexes obligatoires
- L'inventaire des catégories de charges, impôts, taxes et redevances : les modalités d'établissement, les sanctions
- Les clauses de garantie du cédant

LES DISPOSITIONS RELATIVES AUX DROITS DE PRÉEMPTION

> Le droit de préférence du locataire

- L'entrée en vigueur
- Le champ d'application, les mécanismes
- Les délais de réalisation de la vente
- La cession du fonds de commerce

> Le sort des fonds préemptés par la commune

✓ LES AUTRES MODIFICATIONS

- Les dispositions sur les scissions, TUP
- La modification des sanctions attachées aux violations du statut (suppression de la nullité des clauses au profit de les voir « réputées non écrites »)

LES NOUVELLES DISPOSITIONS RELATIVES A LA REFORME DES CONTRATS

ACTUALITE JURISPRUDENTIELLE



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr

BAUX

CODE : BAUX-03



BAIL D'HABITATION : NÉGOCIATION, RÉDACTION ET ANALYSE DEPUIS ELAN



◆ Objectifs

Connaître les règles régissant les baux d'habitation (loi du 6 juillet 1989).
Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR et MACRON et prévenir les risques de contentieux

- ◆ **Moyens pédagogiques :** Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 1



Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, titulaires de la carte « G », juristes immobiliers, avocats...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

LA CONSTITUTION DU DOSSIER

- Documents à demander
- Documents inexigibles
- Colocation et cotitularité

EXAMEN DES CLAUSES ESSENTIELLES

- Le contrat type
- Durée
- Obligations du preneur
- Obligations du bailleur
- Loyer et charges
- Garanties
- Clause résolutoire

Pour aller plus loin et se perfectionner inscrivez-vous à nos formations BAUX-04 ou BAUX-05

Pour toute demande de formation en intra : contact@immo-formation.fr

GERER LE RENOUELEMENT DU BAIL

- Indexation annuelle du loyer
- Ajustement du loyer
- Charges et régularisation annuelle
- Répartition des travaux
- Prescription

AGIR ET REAGIR AVANT LA FIN DU BAIL

- Congé donné par le bailleur
- Congé donné par le preneur
- Panorama des contentieux les plus fréquents
- Réparations locatives



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la

BAUX

CODE : BAUX-04



L'IMPAYÉ DE LOYER : DU TRAITEMENT AMIABLE À L'EXPULSION



Objectifs

- Savoir réagir au plus vite en cas d'impayé et rendre compte de la situation à son client
- Maximiser les chances de recouvrer la dette et d'obtenir le départ du locataire
- Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR, MACRON et ELAN

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un avocat spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, titulaires de la carte « G », juristes immobiliers, avocats...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Introduction

IDENTIFIER LES RAISONS DE L'IMPAYE ET PROPOSER UNE SOLUTION AMIABLE

I/ MAITRISER LES CLAUSES DU BAIL UTILES AU RECOUVREMENT DES LOYERS

- Clause résolutoire
- Clause de solidarité (la question des violences conjugales avec la loi ELAN).

II/ LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYE

- L'assignation (distinction FOND/ REFERE)
- L'injonction de payer

III/ SUIVRE L'EXECUTION DE LA DECISION DE JUSTICE

- La procédure de reprise du logement vacant
- Les différentes étapes de la procédure d'expulsion
- Le recouvrement des sommes dues

IV : GERER LES SITUATIONS A RISQUES

- Le surendettement du locataire
- Le décès du locataire et l'abandon du logement



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

Pour toute demande de formation :

contact@immo-formation.fr

Cette formation est la suite logique d'apprentissage et de perfectionnement par rapport à notre programme BAUX-03

BAUX

code : BAUX-05



MAITRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION



Objectifs

- Connaître les différentes procédures liées au bail d'habitation
- Savoir réagir en cas de difficulté avec un locataire (décence, état des lieux, réparations locatives...)
- Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR, MACRON et ELAN

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un avocat spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 2



Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, titulaires de la carte « G », juristes immobiliers, avocats...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

INTRODUCTION SUR LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION (OÙ ? QUAND ? COMBIEN ?)

I/LE CONTENTIEUX DU LOYER ET DES CHARGES

- Le contentieux du loyer (fond ? référé ? injonction de payer ?)
- Le contentieux des charges

II/ LE CONTENTIEUX DU LOGEMENT DECENT

- L'indécence
- L'insalubrité
- L'inhabitabilité

III/ LE CONTENTIEUX DES TROUBLES DU VOISINAGE ET AIRBNB

- Le trouble anormal de voisinage
- La sous location

IV/ LE CONTENTIEUX DE L'ETAT DES LIEUX ET DE LA FIN DE BAIL

- L'état des lieux d'entrée et de sortie
- La procédure d'expulsion
- La validation du congé

Pour toute demande de formation :

contact@immo-formation.fr

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation



Cette formation se présente comme une formation de perfectionnement par rapport à notre programme BAUX-03

BAUX

CODE : BAUX-



LES BAUX A LONG TERME BAC, BE, BAIL A REHABILITATION, BRS, BRILO



◆ **Objectifs :**

Maîtriser les spécificités des baux de longue durée de droit immobilier privé ou public

Savoir choisir le bon contrat pour une opération immobilière

Anticiper les pratiques des baux à dissociation du foncier

Moyens pédagogiques : Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 2

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires immobiliers, asset manager, avocats, notaires, juristes, juristes de personnes publiques...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 .

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

LES CONTRATS PRIVÉS CONSTITUTIFS DE DROIT

RÉEL

Quels sont les critères de choix entre bail à construction et bail emphytéotique ?

- Le Bail à construction
- Le Bail emphytéotique

Conclusion : Points de comparaison et de distinction entre ces deux contrats, le sort des biens immobiliers édifiés ou améliorés

LES CONTRATS PORTANT OCCUPATION DU DOMAINE PUBLIC

- Les autorisations d'occupation temporaire du domaine public (AOT)
- Les baux emphytéotiques administratifs (BEA)

FOCUS SUR DES OUTILS SPÉCIFIQUES DÉDIÉS AU LOGEMENT

- Le Bail à réhabilitation
- Le BRS et les OFS
- Le BRILO



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



Le digital au service des professionnels de l'immobilier



Public concerné :
Ces formations s'adressent à toute structure de l'immobilier qui désire digitaliser ses rapports et créer du lien grâce aux nouveaux médias qu'offre Internet.





LA STRATÉGIE DIGITALE AU SERVICE DES AGENTS IMMOBILIERS



◆ Objectifs :

- **Savoir** soigner son image et être présent sur Internet.
- **Apprendre** à mettre en place une stratégie digitale pour attirer des mandants et prescripteurs.
- **Connaître** et choisir les actions permettant de gagner en visibilité
- **Savoir** repérer les attentes d'un prospect venant d'Internet

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 1

- ◆ **Moyens pédagogiques :** Animation par un spécialiste de la prospection digitale, et de l'accompagnement individuel ou collectif. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire.

Public concerné :

La formation s'adresse à tous les agents immobiliers, administrateurs de biens, syndics de copropriété.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 en tant que formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

PLAN D'INTERVENTION :

✓ L'ÉVOLUTION DU PARCOURS D'ACHAT :

- Comment le web et les réseaux sociaux ont changé le parcours d'achat de vos prospects.

✓ LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE APPLIQUÉE AU DIGITAL :

- Avez-vous des objectifs en termes de production ? Alors mettez le digital au service de votre développement commercial.

✓ LES LEVIERS DIGITAUX POUR ATTIRER DES PROSPECTS

- Le diagnostic MAP (Maturité – Autonomie – Préférence) pour identifier les attentes d'un internaute



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement à son formateur, sur la base d'un crédit-temps d'1/2 heure sur un sujet vu en formation.

Formation complémentaire : DIGIT-02

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



UNE NOUVELLE ÈRE A DÉBUTÉ, NE LOUPEZ PAS LE COCHE : SAVOIR TROUVER DES MANDANTS GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX



◆ Objectifs :

- **Savoir établir la confiance** sur les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux mandants.
- **Développer sa présence** sur le web et les réseaux sociaux et entrer en relation avec des mandants.
- **Savoir démarrer** des conversations, faciliter la rencontre avec ses futurs mandants et transformer le contact en engagement

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 1

- ◆ **Moyens pédagogiques** : Animation par un spécialiste de la prospection digitale, et de l'accompagnement individuel ou collectif. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire.

- ◆ **MUNI DE VOTRE OUTIL DE PRÉDILECTION** : SMARTPHONE, ORDINATEUR PORTABLE, TABLETTE LAISSEZ-VOUS GUIDER PAR NOTRE EXPERT !

PLAN D'INTERVENTION :

/' L'ÉVOLUTION DU PARCOURS D'"ACHAT" DEPUIS INTERNET

/' LE PROCESSUS (OU LES ÉTAPES INCONTOURNABLES) POUR INSTAURER LA CONFIANCE

/' LE DIAGNOSTIC MAP (MATURITÉ – AUTONOMIE – PRÉFÉRENCE) POUR IDENTIFIER LES ATTENTES D'UN INTERNAUTE

/' LINKEDIN (LE PROFIL, LA PAGE, LES GROUPES, LE MOTEUR DE RECHERCHES, LES CONTENUS A PARTAGER POUR CAPTER UNE AUDIENCE)

/' FACEBOOK (LE PROFIL, LA PAGE, LES GROUPES ET LES PUBLICITÉS, LES CONTENUS A PARTAGER POUR CAPTER UNE AUDIENCE)

Public concerné :

La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier qui n'ont jamais utilisé les réseaux sociaux ou qui ont commencé à déployer une stratégie média. Indépendant (agent immobilier, agent commercial, administrateur de biens, syndics). Cette formation est pour vous !

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016 en tant que formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.

Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, sur la base d'un crédit-temps d'1/2 heure sur un sujet vu en formation.



Formation complémentaire à : DIGIT-01

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr

DIGITALISATION

CODE : DIGIT-03



LA STRATÉGIE DIGITALE AU SERVICE DE MON ENTREPRISE : ET SI LE DIGITAL ÉTAIT AU SERVICE DE VOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ?

◆ Objectifs :

- **Mettre en place une stratégie digitale** pour attirer de nouveaux clients et se démarquer de la concurrence.
- **Savoir intégrer** dans votre plan de développement la communication digitale sur vos savoir-faire
- **Connaître et choisir** les actions permettant de gagner en visibilité
- **Savoir repérer** les attentes d'un prospect venant d'Internet

Durée : 1 journée

Pré-requis : niveau 1

- ### ◆ Moyens pédagogiques :
- Animation par un spécialiste de la prospection digitale, et de l'accompagnement individuel ou collectif.
Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire.

Public concerné :

La formation s'adresse à tous professionnels du droit de l'immobilier : notaires créateurs, notaire installé, avocat, promoteur, responsable du service marketing/communication ...

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application

PLAN D'INTERVENTION :

■ L'ÉVOLUTION DU PARCOURS D'ACHAT :

- Comment le web et les réseaux sociaux ont changé le parcours d'achat de vos prospects.

■ LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE APPLIQUÉE AU DIGITAL :

- Avez-vous des objectifs en termes de production ? Alors mettez le digital au service de votre développement.

■ LES LEVIERS DIGITAUX POUR ATTIRER DES PROSPECTS

■ LE DIAGNOSTIC MAP (MATURITÉ – AUTONOMIE – PRÉFÉRENCE) POUR IDENTIFIER LES ATTENTES D'UN INTERNAUTE



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, sur la base d'un crédit-temps d'1/2 heure sur un sujet vu en formation.

Formation complémentaire : DIGIT-04

Pour toute demande de formation en intra :
contact@immo-formation.fr



NOTAIRES, AVOCATS : VOS CLIENTS VOUS ATTENDENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX !

◆ Objectifs :

- **Savoir établir** une relation de confiance sur les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux clients.
- **Démarrer des conversations** pour faciliter la rencontre et transformer le contact en engagement

Durée : 1 journée

- ### ◆ Moyens pédagogiques :
- Animation par un spécialiste de la prospection digitale, et de l'accompagnement individuel ou collectif. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire.

Pré-requis : niveau 1

- ### ◆ MUNI DE VOTRE OUTIL DE PRÉDILECTION :
- SMARTPHONE, ORDINATEUR PORTABLE, TABLETTE LAISSEZ-VOUS GUIDER PAR NOTRE EXPERT !

PLAN D'INTERVENTION :

- /' **L'ÉVOLUTION DU PARCOURS D'"ACHAT" DEPUIS INTERNET**
- /' **LE PROCESSUS (OU LES ÉTAPES INCONTOURNABLES) POUR INSTAURER LA CONFIANCE**
- /' **LE DIAGNOSTIC MAP (MATURITÉ – AUTONOMIE – PRÉFÉRENCE) POUR IDENTIFIER LES ATTENTES D'UN INTERNAUTE**
- /' **LINKEDIN (LE PROFIL, LA PAGE, LES GROUPES, LE MOTEUR DE RECHERCHES)**
- /' **FACEBOOK (LE PROFIL, LA PAGE, LES GROUPES ET PROMOUVOIR SA PAGE)**
- /' **TWITTER (LE PROFIL, LE MOTEUR DE RECHERCHE, LES RELATIONS PUBLIQUES EN LIGNE)**

Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement à son formateur, sur la base d'un crédit-temps d'1/2 heure sur un sujet vu en formation.



Formation complémentaire à DIGIT-03



Public concerné :

La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier (avocats, notaires, promoteur, responsable de la communication interne/externe, responsable recrutement) qui n'ont jamais utilisés les réseaux sociaux ou qui ont commencé à déployer une stratégie média. Indépendant Cette formation est pour vous !

Action de formation :
Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Pour toute demande de formation en intra :

contact@immo-formation.fr



SUIVEZ NOTRE ACTUALITE SUR



Crédits photos : alexraths/123RF ; stockbroker/123RF; toa55/123RF ; scanrail/123RF ; rilueda/123RF