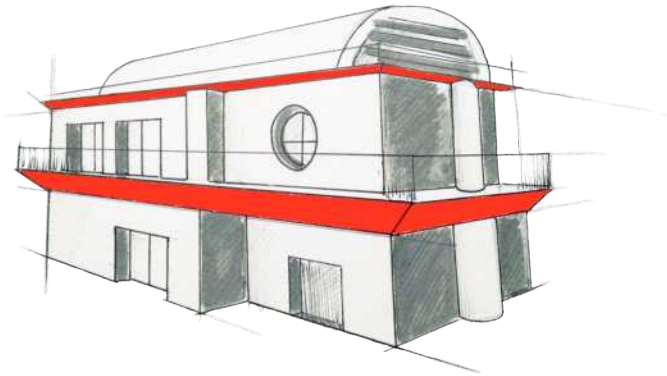
Faites d'Immo-formation.fr votre partenaire pour développer vos compétences professionnelles dans le secteur de l'immobilier.

CCI SEINE-ET-MARNE

Catalogue 2021-2022

FORMATIONS À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



défi métiers

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

LOI #ALUR

Contacts :

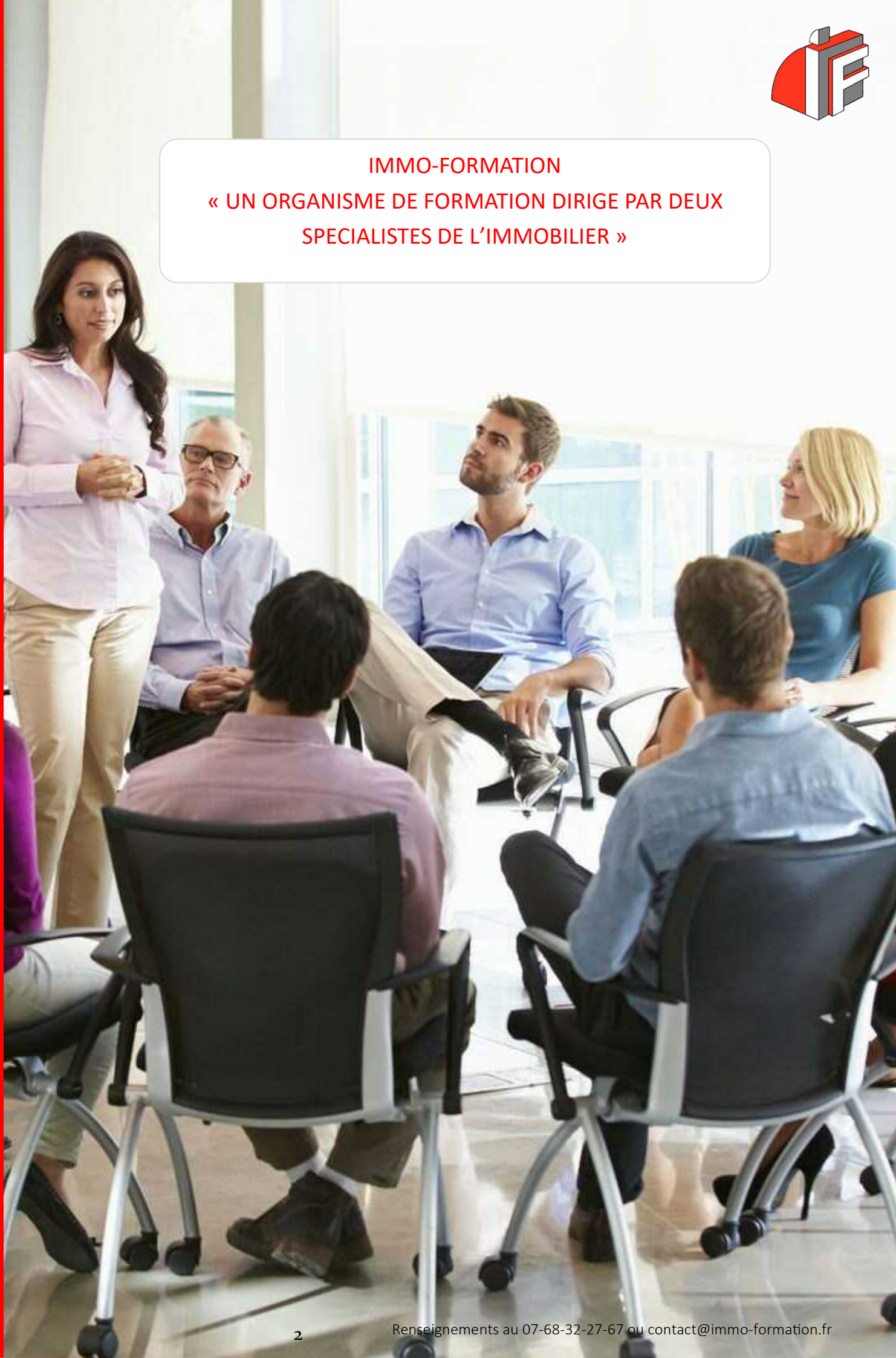
contact@immo-formation.fr

0768322767—0651368218

MAJ JANVIER 2021

IMMO-FORMATION

« UN ORGANISME DE FORMATION DIRIGE PAR DEUX SPECIALISTES DE L'IMMOBILIER »



MAJ JANVIER 2021

Renseignements au 07-68-32-27-67 ou contact@immo-formation.fr

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

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'ils 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'organisme 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.

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 sait s'adapter aux besoins d'une clientèle qui se caractérise par sa diversité. Que vous soyez agents immobiliers, banquiers, notaires ou promoteurs nous avons quelque chose à vous apporter !

Sophie **DROLLER-BOLELA**

Ses atouts : tempérament dynamique, forte adaptabilité

Ancienne juriste conseil immobilier au sein d'une étude notariale (250 personnes). Elle exerçait au sein du service de documentation juridique, 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. Son métier lui a permis d'avoir une expérience étendue en plusieurs domaines. De par son expérience et ses diplômes, elle dispense des formations depuis plusieurs années dans divers domaines du droit immobilier et veille à ce que l'offre de formation d'Immo-formation corresponde aux attentes du terrain.

COMITE PEDAGOGIQUE

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.

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. Il travaille à ce que les formations dispensées par les formateurs du réseau soient de qualité et permettent aux clients d'Immo-formation.fr de monter en compétence.

Jean-Luc TRAINEAU

Ses atouts : sait se montrer très pédagogue face à des apprenants issus de milieux différents.
Ses compétences et expertises : Communication digitale pour professionnels (réseaux sociaux)

Geneviève DROUET

Ses atouts : Sa connaissance des matériaux, sa capacité à anticiper les situations conflictuelles liées à l'état des lieux.
Ses compétences et expertises : état des lieux dématérialisés sur les secteurs résidentiels et professionnels

Emin TARHAN

Ses atouts : forte capacité à rendre le technique plus accessible
Ses compétences et expertises : technique du bâtiment, pathologies

LES MEMBRES DU RESEAU IMMO-FORMATION.FR

Un réseau de spécialistes :

Les formateurs du réseau Immo-formation.fr ont tous en commun la passion de leur métier. Spécialistes de leur matière, ils sont tous animés par l'envie de partager leurs connaissances et expériences du terrain.

Séréna TACHEAU

Ses atouts : capacité à rendre plus compréhensibles des notions juridiques et situations complexes
Ses compétences et expertises : changement d'usage, L631-7 du CCH

Samuel ZEITOUN

Ses atouts : intérêt authentique pour le droit immobilier et capacité à rendre accessible des matières complexes.
Ses compétences et expertises : Autorisation et contentieux de l'urbanisme et renouvellement des baux commerciaux

Arnaud RIEHL

Ses atouts : une connaissance terrain et universitaire des techniques propres à la force de vente et à l'immobilier.
Ses compétences et expertises : spécialiste des techniques de vente et de négociation commerciale

NOTRE ENGAGEMENT

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.

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

Pour les formations 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 :

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

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

3ème 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.

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

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

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

7ème 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.

Pour les personnes en situation de handicap :
« afin de vous garantir une formation dans les meilleures conditions, veuillez nous contacter »

UNE FORMATION POUR QUEL COUT?

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

Les formations en distanciel sont ouvertes dès 3 personnes pour un coût de 350€ net de taxe 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 professionnels de valider leur obligation de formation. Certains programmes inclus les 2 heures de formation obligatoires sur le Code de déontologie ou la non-discrimination.

BOITE A OUTIL POUR LES DECIDEURS (SERVICE FORMATION, DRH, RESPONSABLE D'AGENCE)

Afin de faciliter le choix des décideurs nous avons choisi d'utiliser des icônes et pictogrammes pour chacun de nos programmes de formation. Pour les personnes en situation de handicap : afin de vous garantir une formation dans les meilleures conditions, veuillez nous contacter

Carte T signifie que nous pensons que la formation est un essentiel de la transaction immobilière

Carte G signifie que nous pensons que la formation est un essentiel de la gestion immobilière

Carte S signifie que nous pensons que la formation est un essentiel de la fonction de syndic

Nos pré-requis sont exprimés en année d'expérience dans le domaine visé par nos formations :

Pré-requis : Aucun	**Pré-requis** : 1 an d'expérience	**Pré-requis** : 2 ans d'expérience

Nos durées de formation et coûts pédagogiques en inter-entreprise en présentiel :

Validation de l'action de formation :

Nos formations sont conformes au décret n°2016-173 du 18 février 2016 (modifié en 2020) relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Elles permettent ainsi aux professionnels de valider leur obligation de formation. Certains programmes incluent les 2 heures de formation obligatoires sur le Code de déontologie ou la non-discrimination.

Notre organisme de formation est enregistré sous le numéro 119 226 228 92 auprès de la DIRECTTE Ile-de-France, cet enregistrement n'équivaut pas à un agrément.

Notre organisme a été certifié Qualiopi processus certifié **ce qui signifie que les coûts pédagogiques peuvent pour partie être pris en charge par un organisme type OPCO, AGEFICE, FIFPL, AGEFOS.**

FORMATIONS CLASSÉES PAR TYPE DE CARTE HOGUET

Carte T + Carte G + Carte S

- ☐ S'initier au vocabulaire de l'immobilier—150 termes juridiques a connaître **p.14**
- ☐ Immobilier : quels changements depuis la loi ELAN **p.15**
- ☐ La responsabilité civile et pénale des intermédiaires de l'immobilier **p.22**
- ☐ Professionnels de l'immobilier : comment lutter contre les discriminations à l'accès au logement ? **p.23**
- ☐ Intermédiaires de l'immobilier : le mandat et le code de déontologie **p.24**
- ☐ Les obligations professionnelles des personnes soumises à la loi Hoguet **p.25**
- ☐ Savoir trouver des mandants grâce aux réseaux sociaux **p.63**

Carte T

- ☐ Les fondamentaux de l'urbanisme et de son contentieux **p.17**
- ☐ Le droit de préemption urbain après ALUR et MACRON **p.20**
- ☐ Du mandat à l'acte authentique de vente **p.26**
- ☐ La lutte anti-blanchiment et les professionnels de l'immobilier **p.28**
- ☐ La vente ou l'acquisition d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre **p.34**
- ☐ Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire **p.35**
- ☐ La VEFA depuis la loi ELAN ! **p.36**
- ☐ La vente à la découpe et en bloc **p.37**
- ☐ Actualité de la pratique des ventes immobilières (à jour de la loi ELAN) **p.38**
- ☐ Savoir rédiger les compromis de vente depuis la loi ALUR **p.39**
- ☐ Vendre des biens en défiscalisation : savoir sécuriser l'opération, à jour de la loi de finances pour 2021 **p.40**
- ☐ Vente immobilière : savoir identifier les pathologies du bâtiment ! **p.42**
- ☐ Les clefs de l'expertise immobilière **p.43**
- ☐ Changement d'usage et mécanisme de la compensation **p.45**
- ☐ Le BRS ou comment créer du logement abordable **p.58**

Carte G

- ☐ Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel **p.47**
- ☐ Actualité des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN **p.48**
- ☐ Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences **p.49**
- ☐ Bail d'habitation rédaction et analyse depuis ELAN **p.50**
- ☐ L'impayé de loyer : du traitement amiable à l'expulsion **p.51**
- ☐ Maitriser le contentieux du bail d'habitation **p. 52**
- ☐ Etat des lieux habitation : maitriser l'état des lieux dématérialisé **p.53**
- ☐ Les baux commerciaux : fondamentaux **p.54**
- ☐ Le renouvellement des baux commerciaux **p.55**
- ☐ Actualité des baux commerciaux **p.56**
- ☐ Le bail commercial : aspects pratiques **p.57**
- ☐ Le BRS ou comment créer du logement abordable **p.58**
- ☐ Les baux à long terme **p.59**

Carte S

- ☐ Les incidences des grandes réformes sur la pratique en copropriété (de la loi SRU à la loi ELAN) **p.30**
- ☐ La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN **p.31**
- ☐ Réforme de la copropriété : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 **p.32**

SOMMAIRE GENERAL
40 formations au catalogue

IMMOBILIER p.13-15

- S'initier au **vocabulaire de l'immobilier**—150 termes juridiques a connaître p.14
- Immobilier : quels changements depuis la loi ELAN? p.15

URBANISME p.16-20

- Les **fondamentaux de l'urbanisme** et son contentieux p.17
- Autorisation et **contentieux de l'urbanisme** niveau II p.18
- **Diviser un terrain** en vue de sa construction, quelles procédures choisir ? p.19
- Le droit de préemption urbain après ALUR et MACRON p.20

GERER, ADMINISTRER, VENDRE p.21-28

- La **responsabilité civile et pénale** des intermédiaires de l'immobilier p.22
- Professionnels de l'immobilier : comment lutter contre **les discriminations** à l'accès au logement ? p.23
- Intermédiaires de l'immobilier : le **mandat et le code** de déontologie p.24
- Les **obligations professionnelles** des personnes soumises à la loi Hoguet p.25
- Du **mandat à l'acte authentique** p.26
- La loi ELAN et les dispositions concernant les agents immobiliers, syndics et gestionnaires de biens p.27
- La lutte contre **le blanchiment** et les professionnels de l'immobilier p.28

COPROPRIETE p.29-32

- Les incidences des **grandes réformes** sur la pratique en copropriété (de la loi SRU à la loi ELAN) p.30
  La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN p.31
- **Réforme de la copropriété** : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 p.32

VENTE D'IMMEUBLE p.33-45

- **La vente ou l'acquisition** d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre p.34
- Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire p.35
- **La VEFA** depuis la loi ELAN ! p.36
- La **vente à la découpe et en bloc** p.37
- **Actualité** de la pratique des ventes immobilières (à jour de la loi ELAN) p.38
- Savoir **rédiger les compromis** de vente depuis la loi ALUR p.39
- Vendre des biens en **défiscalisation** : savoir sécuriser l'opération p.40

- Les bases de la fiscalité immobilière p.41
- Vente immobilière : savoir identifier les **pathologies du bâtiment** ! p.42
- Les clefs de l'expertise immobilière p.43
- La loi Elan et la **vente HLM** p. 44
- **Changement d'usage** et mécanisme de la compensation (location touristique …) p.45

BAUX p.46-59

- Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel p.47
- **Actualité** des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN p.48
- Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences p.49
- Bail d'habitation **rédaction et analyse** depuis ELAN p.50
- **L'impayé de loyer** : du traitement amiable à l'expulsion p.51
- Maitriser le c**ontentieux** du bail d'habitation p. 52
- Etat des lieux habitation : maitriser **l'état des lieux dématérialisé** p.53
- Les **baux commerciaux** : fondamentaux p.54
- Le **renouvellement des baux commerciaux** p.55
- Actualité des baux commerciaux p.56
- Le bail commercial : aspects pratiques p.57
- **Le BRS** ou comment créer du logement abordable p.58
- Les baux à long terme p.59

GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS, SAVOIR PROSPECTER, COMMERCIALISER ET DEVELOPPER SA NOTORIETE p.60-66

- **Prospection commerciale** en recherche de mandat exclusif p.61
- Gagner en **visibilité grâce aux réseaux sociaux** p.62
- Savoir **trouver des mandants** grâce aux réseaux sociaux p.63
- La **stratégie digitale** au service de mon entreprise p.64
- **Notaires, avocats** : vos clients vous attendent sur les réseaux sociaux ! p.65
- **BRS** : les clefs d'un bon argumentaire de vente p.66