

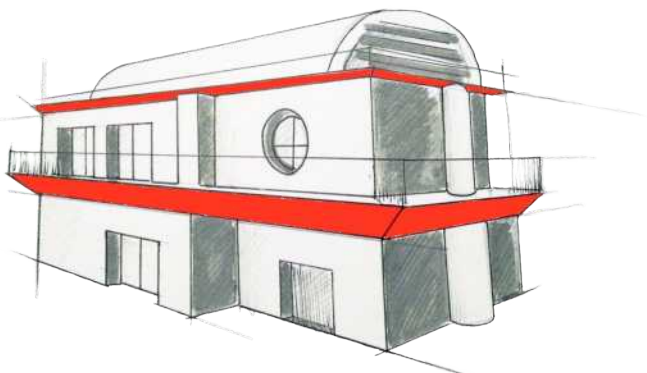


Faites *d'Immo-formation.fr* votre partenaire
pour développer vos compétences profession-
nelles dans le secteur de l'immobilier.



Catalogue 2021-2022

FORMATIONS À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**



Contacts :

contact@immo-formation.fr

0768322767 — 0651368218





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





***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 :

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 cerner 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 aux 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 dématérialisés 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.

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 incluent 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 119 222 628 92 auprès de la DIRECTTE Ile-de-France, cet enregistrement n'équivaut pas à un agrément.

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



Carte T + Carte G + Carte S

- ☐ S'initier au vocabulaire de l'immobilier—150 termes juridiques à 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**
- ☐ Maîtriser le code de déontologie **p.29**
- ☐ Savoir trouver des mandants grâce aux réseaux sociaux **p.66**

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**
- ☐ Code de déontologie, lutte contre la discrimination et recouvrement des charges en copropriété **p.34**
- ☐ La vente ou l'acquisition d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre **p.36**
- ☐ Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire **p.37**
- ☐ La VEFA depuis la loi ELAN ! **p.38**
- ☐ La vente à la découpe et en bloc **p.39**
- ☐ Actualité de la pratique des ventes immobilières (à jour de la loi ELAN) **p.40**
- ☐ Savoir rédiger les compromis de vente depuis la loi ALUR **p.41**
- ☐ Vendre des biens en défiscalisation : savoir sécuriser l'opération, à jour de la loi de finances pour 2021 **p.42**
- ☐ Vente immobilière : savoir identifier les pathologies du bâtiment ! **p.44**
- ☐ Les clefs de l'expertise immobilière **p.45**
- ☐ La loi Elan et la vente HLM **p. 46**
- ☐ Agents immobiliers : connaissez-vous les risques liés au changement d'usage d'un bien (habitation => commerce, bureau) ? **p.47**
- ☐ Le BRS ou comment créer du logement abordable **p.61**

Carte G

- ☐ Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel **p.49**
- ☐ Actualité des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN **p.50**
- ☐ Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences **p.51**
- ☐ Bail d'habitation rédaction et analyse depuis ELAN **p.52**
- ☐ L'impayé de loyer : du traitement amiable à l'expulsion **p.53**
- ☐ Maîtriser le contentieux du bail d'habitation **p. 54**
- ☐ Etat des lieux : mode d'emploi ! **p.55**
- ☐ La gestion des charges locatives récupérables dans les baux régis par la loi du 6 juillet 1989 **p.56**
- ☐ Les baux commerciaux : fondamentaux **p.57**
- ☐ Le renouvellement des baux commerciaux **p.58**
- ☐ Actualité des baux commerciaux **p.59**
- ☐ Le bail commercial : aspects pratiques **p.60**
- ☐ Le BRS ou comment créer du logement abordable **p.61**
- ☐ Les baux à long terme **p.62**

Carte S

- ☐ Les incidences des grandes réformes sur la pratique en copropriété (de la loi SRU à la loi ELAN) **p.31**
- ☐ La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN **p.32**
- ☐ Réforme de la copropriété : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 **p.33**
- ☐ Code de déontologie, lutte contre la discrimination et recouvrement des charges en copropriété **p.34**

SOMMAIRE GENERAL

40 formations au catalogue



IMMOBILIER p.13-15

- S'initier au **vocabulaire de l'immobilier**—150 termes juridiques à 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.21-29

- 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
- Maîtriser le **code de déontologie** p.29

COPROPRIETE p.30-34

- Les incidences des **grandes réformes** sur la pratique en copropriété (de la loi SRU à la loi ELAN) p.31
- La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN p.32
- **Réforme de la copropriété** : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 p.33
- Code de **déontologie**, lutte contre la **discrimination** et **recouvrement des charges** en copropriété p.34

VENTE D'IMMEUBLE p.35-47

- La **vente ou l'acquisition** d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre p.36
- Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire p.37
- La **VEFA** depuis la loi ELAN ! p.38
- La **vente à la découpe et en bloc** p.39
- **Actualité** de la pratique des ventes immobilières (à jour de la loi ELAN) p.40



- ❑ Savoir rédiger les **compromis** de vente depuis la loi ALUR p.41
- ❑ Vendre des biens en **défiscalisation** : savoir sécuriser l'opération p.42
- ❑ Les bases de la **fiscalité immobilière** p.43
- ❑ Vente immobilière : savoir identifier les **pathologies du bâtiment** ! p.44
- ❑ Les clefs de l'expertise immobilière p.45
- ❑ La loi Elan et la **vente HLM** p. 46
- ❑ Agents immobiliers : connaissez-vous les risques liés au **changement d'usage** d'un bien (habitation => commerce, bureau) ? p.47

BAUX p.48-62

- ❑ Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel p.49
- ❑ **Actualité** des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN p.50
- ❑ Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences p.51
- ❑ Bail d'habitation **rédaction et analyse** depuis ELAN p.52
- ❑ **L'impayé de loyer** : du traitement amiable à l'expulsion p.53
- ❑ Maîtriser le **contentieux** du bail d'habitation p. 54
- ❑ **Etat des lieux** : mode d'emploi p.55
- ❑ La gestion des **charges locatives récupérables** dans les baux régis par la loi du 6 juillet 1989 p.56
- ❑ Les **baux commerciaux** : fondamentaux p.57
- ❑ Le **renouvellement des baux commerciaux** p.58
- ❑ Actualité des baux commerciaux p.59
- ❑ Le bail commercial : aspects pratiques p.60
- ❑ **Le BRS** ou comment créer du logement abordable p.61
- ❑ Les baux à long terme p.62

GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS, SAVOIR PROSPECTER, COMMERCIALISER ET DEVELOPPER SA NOTORIÉTÉ p.63-70

- ❑ **Prospection commerciale** en recherche de mandat exclusif p.64
- ❑ Gagner en **visibilité grâce aux réseaux sociaux** p.65
- ❑ Savoir **trouver des mandants** grâce aux réseaux sociaux p.66
- ❑ La **stratégie digitale** au service de mon entreprise p.67
- ❑ **Notaires, avocats** : vos clients vous attendent sur les réseaux sociaux ! p.68
- ❑ **BRS** : les clefs d'un bon argumentaire de vente p.69
- ❑ **Vendre l'immobilier en VEFA** : mode d'emploi p.70

IMMOBILIER

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

Public concerné :

Ces formations s'adressent à toute personne souhaitant s'initier aux fondamentaux de l'immobilier ou encore tout juriste souhaitant parfaire ses connaissances concernant l'impact des dernières réformes en immobilier.

S'INITIER AU VOCABULAIRE DE L'IMMOBILIER

150 termes juridiques à 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.



Pré-requis : aucun



Carte T + Carte G+ Carte S

IMMOBILIER CODE : IMMO-01

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 modifié en 2020.

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

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

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



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.
contact@immo-formation.fr

IMMOBILIER :

QUELS CHANGEMENTS DEPUIS LA LOI ELAN



◆ Objectifs :

Appréhender toutes les nouvelles dispositions de la loi ELAN (Evolution du logement, de l'aménagement et du numérique) en matière immobilière (secteur privé) qui peuvent impacter votre pratique.

◆ **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.



Pré-requis : 1 an d'expérience

3h30

1/2 jour

225€

/pers.

Carte T + Carte G + Carte S

IMMOBILIER CODE : IMMO-02

Public concerné :

La formation s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier : promoteur, agents immobiliers, syndics, gestionnaire de biens, notaires, avocats...

Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 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.

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

I. CONSTRUCTION ET URBANISME DANS LA LOI ELAN

A. L'urbanisme :

- * Le droit de déroger à certaines règles de construction : dans quelle mesure, comment?
- * Le contentieux de l'urbanisme réglementé et circonscrit
- * Le lotissement

B. L'immeuble neuf :

- * Le contrat de VEFA réformé : clauses spécifiques aux travaux réservés
- * Le CCMI et le pré-fabriqué

II. LA LOI ELAN ET LE LOGEMENT PRIVÉ BÂTI

A. Les baux d'habitation après la loi ELAN (bail mobilité...)

- * Bail mobilité : quelles sont les règles?
- * Le bail inter-générationnel : impacts sur les baux, pour qui?
- * Le bail numérique : pourquoi, comment?

B. Focus sur le tertiaire et l'impact sur la rédaction des contrats liés à l'immeuble d'entreprise : du décret tertiaire à la loi ELAN

III. LA VENTE IMMOBILIÈRE :

A. Les documents liés à la vente d'immeuble

- * Diagnostics immobiliers
- * Le carnet numérique logement

B. La protection des acquéreurs

- * Le délai de rétractation
- * La responsabilité des rédacteurs

IV. LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET LA LOI :

A. Le contrôle de la profession :

- * Le CNTGI après la loi ELAN
- * L'obligation de transmettre les loyers et ses sanctions

B. Le syndic de copropriété et ses nouvelles obligations :

- * L'harmonisation des textes fondateurs de la copropriété
- * L'extranet
- * Les réformes opérées en matière d'action du syndic : charge et action personnelle

C. La protection du titre professionnel Hoguet



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.
contact@immo-formation.fr

URBANISME

- 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

Public concerné :

Ces formations s'adressent à toute personne souhaitant développer ses compétences en matière d'urbanisme : juristes ou non-juristes chargés de la gestion d'actifs immobiliers, développeurs fonciers, agents immobiliers spécialisés dans la recherche de terrains.

LES FONDAMENTAUX DE L'URBANISME ET DE SON CONTENTIEUX



◆ 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



Pré-requis : aucun



Carte T URBANISME CODE : URBA-01

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 permettant d'évaluer son application pratique.

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

'INTRODUCTION : FINALITÉ DU DROIT DE L'URBANISME

'ACTEURS DE L'URBANISME

- Acteurs publics : commune, département, établissements publics
- Coopérations communales et intercommunales : partage de compétences

'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

'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

'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

'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.
contact@immo-formation.fr

AUTORISATION ET CONTENTIEUX DE L'URBANISME

NIVEAU II



Objectifs :

- Connaître les différentes procédures de contentieux liés aux autorisations d'urbanisme
- Maîtriser le contentieux des autorisations d'urbanisme
- Appréhender l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR et ELAN

Moyens pédagogiques : Animation par un avocat immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. QCM d'auto-évaluation en fin de journée.



Pré-requis : Expérience d'1 an



Carte T

URBANISME CODE : URBA-02

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers, juristes immobiliers, avocats, notaire, développeurs fonciers.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n° 016-173 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.

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

INTRODUCTION

A. Les règles nationales et locales d'urbanisme

- RNU / DTADD
- PLU / SCOT / SUP

B. La hiérarchie des normes

- prise en compte / compatibilité / conformité

I/ LES AUTORISATIONS D'URBANISME

A. Le certificat d'urbanisme

- Les deux types de certificat
- L'expérimentation du certificat de projet

B. Le permis de construire

- champ d'application
- dossier de PC
- instruction de la demande
- exécution du PC

Focus : Les autorisations d'urbanisme commerciales

II / LE CONTENTIEUX DE L'URBANISME

A. Le précontentieux

- Recours gracieux ou hiérarchique

B. Le contentieux administratif

- Délai de recours
- Intérêt à agir
- Référé suspension

C. Le contentieux des actes réglementaires et individuels

- Le contentieux du PLU ;
- Permis de construire (légalité externe et interne).

D. Le contentieux judiciaire de l'urbanisme

- L'action en troubles anormaux du voisinage ;
- L'action sur le fondement d'une servitude de droit privé ;
- L'action en démolition

Focus : La négociation sur recours contentieux



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.
contact@immo-formation.fr

DIVISER UN TERRAIN EN VUE DE SA CONSTRUCTION

QUELLES PROCÉDURES CHOISIR ?



Objectifs :

- * Analyser les différentes procédures d'autorisation de construire
- * Connaître la procédure de détachement de terrain
- * Distinguer le lotissement soumis à déclaration ou au permis d'aménager
- * Distinguer le lotissement du permis de construire valant division
- * Rappel sur les règles du lotissement issues des lois ALUR et ELAN

Moyens pédagogiques : Animation par un avocat immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. QCM d'auto-évaluation en fin de journée.



Pré-requis : Expérience d'1 an



Carte T

URBANISME CODE : URBA-03

Public concerné :

La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier spécialistes du foncier, indépendants comme salariés de sociétés immobilières

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.

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

INTRODUCTION

- * Notion de division foncière
- * Distinctions entre les divisions constitutives d'un lotissement et les divisions non constitutives de lotissement

I. La division primaire de l'article R. 442-1 du Code de l'urbanisme

- * Utilité
- * Conditions d'application : la nécessité d'une autorisation de construire préalable
- * Pièces du dossier
- * L'instruction du dossier et l'assiette foncière

II. Le permis de construire valant division (PCVD) de l'article R. 431-24 du Code de l'urbanisme

- * Utilité – contexte : pour quels projets ? La demande conjointe à plusieurs maîtres de l'ouvrage
- * Les caractéristiques du PCVD et les 3 critères cumulatifs
- * L'instruction du dossier de demande d'autorisation

III. Distinguer les procédures de détachement de terrain du R442-1 du Code de l'urbanisme

- * Les divisions de terrains effectuées conformément à un permis de construire prévu à l'article R. 431-24 ;
- * Le détachement de terrains supportant des bâtiments qui ne sont pas destinés à être démolis R442-1, e)
- * Le détachement de terrains d'une propriété en vue d'un rattachement à une propriété contiguë

IV. La procédure de lotissement

- * Le régime du lotissement : savoir distinguer les lotissements soumis à Permis d'aménager (R421-19 du Code de l'urbanisme) ou Déclaration préalable (R421-23 du Code de l'urbanisme)
- * Exécution, contrôle des travaux et règles de commercialisation des lots
- * Les règles d'instruction des autorisations délivrées au sein des lotissements
- * L'évolution du lotissement : péremption des dispositions d'urbanisme, modification à l'initiative des colotis ou imposée par une personne publique, la gestion des équipements communs.



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.
contact@immo-formation.fr

LE DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN

APRÈS 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;



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte T

URBANISME CODE : URBA-04

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.

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

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)

> 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



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.

contact@immo-formation.fr

GÉRER, ADMINISTRER, VENDRE : LES OBLIGATIONS DES INTERMÉDIAIRES



- 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
- Maîtriser le code de déontologie p.29

Public concerné :

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

LA RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DES INTERMÉDIAIRES DE L'IMMOBILIER

DEVOIR DE CONSEIL, RESPECT DE LA DÉONTOLOGIE 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



Pré-requis : Aucun



Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-01

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.

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

'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

'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.
contact@immo-formation.fr

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : COMMENT LUTTER CONTRE LES DISCRIMINATIONS A L'ACCÈS AU LOGEMENT ?



♦ Objectifs :

Connaître la définition juridique et réglementaire concernant la lutte contre la discrimination
Comprendre le rôle de chacun dans la coproduction des discriminations
Professionnaliser ses pratiques et devenir acteur de la prévention des discriminations afin de minimiser les risques de contentieux

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



Pré-requis : aucun

Formation de 2h coût sur demande

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-02

Public concerné :

La formation s'adresse aux titulaires de carte Hoguet ainsi qu'à leurs habilités.

Action de formation :

Cette formation valide les deux heures de formation obligatoire relative à la discrimination au titre du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (modifié en 2020) .

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

I/ La discrimination dans le logement : en quoi suis-je concerné ?

- Clarification des termes et notions associées
- La discrimination au sens juridique
- Exemples concrets rencontrés dans le secteur de l'immobilier révélés par des tests de situation et par le Défenseur des droits
- Les sanctions encourues

II/ Le cadre légal

- Le code pénal
- L'article 1 de la loi du 6 juillet 1989
- Le décret du 28 août 2015 consacré à la déontologie des professionnels de l'immobilier

III/ Développer des outils et de bonnes pratiques

Les huit étapes :

- Argumentation et rédaction du mandat

- Définir les conditions de la location dans le respect de la loi (logement décent...)
- Déterminer les garanties (caution) et les justificatifs conformément à la loi
- Prévenir efficacement les discriminations en présence d'une pluralité d'acteurs (assureur, bailleur, copropriétaire...)
- Rédiger et publier l'annonce sans discriminer
- Garantir l'égalité de traitement à toutes les étapes de la mise en location
- Sélectionner le locataire sans discriminer
- Etablir le bail

Le "faire savoir " : communiquer sur son engagement à louer sans discriminer et professionnaliser ses procédures et ses outils.



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.
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



Pré-requis : Aucun



Carte T + Carte G + Carte S **CODE : GAV-03**

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 3,5 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.

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

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

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



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.
contact@immo-formation.fr

LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES DES PERSONNES SOUMISES A LA LOI HOGUET



♦ 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



Pré-requis : Aucun



Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-04

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.

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

I. UN CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE EN PLEINE ÉVOLUTION

II. CHAMP D'APPLICATION DU STATUT ISSU DE LA LOI HOGUET

A. LES ACTIVITÉS ET OPÉRATIONS SOUMISES AU STATUT

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

B. LES PERSONNES SOUMISES AU STATUT

- * Personnes concernées
- * Personnes exclues

III. LE CONTENU DE LA RÉGLEMENTATION

A. LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

- * Conditions juridiques, financières, administratives
- * Obligations spécifiques

B. 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

IV. LE MANDAT

A. FORMALISME DU MANDAT

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

B. 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

C. EXTINCTION DU MANDAT

V. LA RESPONSABILITÉ

A. RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

- * Responsabilité contractuelle
- * Responsabilité délictuelle

B. RESPONSABILITÉ PÉNALE

C. 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



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.
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



Pré-requis : Aucun



Carte T

CODE : GAV-05

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 pratique.

Pour les personnes en situation de handicap :

« afin de vous garantir une formation dans les meilleures conditions, veuillez nous contacter »

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

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



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.
contact@immo-formation.fr



LA LOI ELAN ET LES DISPOSITIONS CONCERNANT LES AGENTS IMMOBILIERS, SYNDICS ET GESTIONNAIRES

◆ 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

◆ MOYENS PÉDAGOGIQUES :

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



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte T + Carte G + Carte S **CODE : GAV-06**

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.

Pour les personnes en situation de handicap : « afin de vous garantir une formation dans les

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

- Nouveautés en matière de baux : Bail mobilité, intergénérationnel, numérique
- 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
- 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
- Vente d'immeuble neuf

III/ LA COPROPRIÉTÉ RÉFORMÉE :

- Modification du régime de la copropriété : naissance de la copropriété
- Mise en conformité des règlements
- Les Assemblées Générales (modalités de tenue, les votes à distance, les procurations de vote)
- 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
- La propriété des colonnes montantes



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.
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



Pré-requis : Aucun



Carte T

CODE : GAV-06

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet en transaction.

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.

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

LES CONTEXTES 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 questions relatives à la formation suivie.
contact@immo-formation.fr

MAÎTRISER LE CODE DE DÉONTOLOGIE



◆ Objectifs :

Maîtriser le code déontologie des professionnels de la loi Hoguet

◆ Moyens et supports pédagogiques :

Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier.

Cours projeté en visio. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun

Formation de 2h coût sur demande

Carte T + Carte G + Carte S

Public concerné :

La formation s'adresse aux titulaires de carte Hoguet ainsi qu'à leurs habilités.

Action de formation :

Cette formation valide les deux heures de formation obligatoire relative à la déontologie 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.

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

MAÎTRISER LE CODE DE DEONTOLOGIE

Encadrement et contrôle des professionnels soumis à la loi Hoguet (loi Hoguet : nouveaux art. 13-1 à 1310)

Le respect des règles issues du décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie



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.
contact@immo-formation.fr

LA COPROPRIÉTÉ



- Les incidences des grandes réformes sur la pratique en copropriété (de la loi SRU à la loi ELAN) p.31
- La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN p.32
- Réforme de la copropriété : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 p.33
- Code de déontologie, lutte contre la discrimination et recouvrement des charges en copropriété p.34

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

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 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.



Pré-requis : 2 ans d'expérience



Carte S

LA COPROPRIETE CODE : COP-01

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.

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

I. LES INCIDENCES GENERALES

- A. Les dispositions concernant les syndicats
- 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...



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.
contact@immo-formation.fr

LA COPROPRIÉTÉ DE A À Z DEPUIS LA LOI ÉLAN



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles de fonctionnement de la copropriété.

Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR et ELAN (2018).

◆ **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.



Pré-requis : aucun



Carte S

LA COPROPRIÉTÉ CODE : COP-02

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.

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

MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ-

- Champ d'application de la loi du 10 juillet 1965 réformé
- Règlement de copropriété : obligation de mise en conformité (ELAN), article 8 de la loi 1965
- Parties communes et parties privatives, spéciales : nouvelle définition
- Jouissance exclusif et caractère réel
- Affectation des lots
- État descriptif de division : objet et contenu

FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

> Les organes de la copropriété

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

Focus sur les petites et très petites copropriétés

> L'assemblée générale

- Rôle : budget, désignation du syndic
- Formalisme : phase préparatoire
- Vote en assemblée générale : les majorités réformées
- 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

- Assurance de l'immeuble
- Entretien et maintenance : obligations du syndic
- 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 : UN MANDATAIRE!

- Représentation du syndicat des copropriétaires : action en justice, travaux exécutés sans autorisation ou mal exécutés, la lutte contre les marchands de sommeil
- Recouvrement des dettes financières : charges et sommes dues au syndicat des copropriétaires, prescription — art 19-1
- 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



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.
contact@immo-formation.fr

REFORME DE LA COPROPRIETE : LOI ELAN ET ORDONNANCE DU 30 OCTOBRE 2019



◆ Objectifs :

Comprendre les nouvelles dispositions en matière du droit de la copropriété suite à la loi ELAN du 23 novembre 2018 (et ses décrets d'application)

Analyser les apports de l'ordonnance du 30 octobre 2019

◆ **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.



Pré-requis : 2 ans d'expérience



Carte S

LA COPROPRIETE CODE : COP-03

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hoguet « Syndic » et leur personnel.

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.

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

I - LA REFORME ET LE CHAMP D'APPLICATION DU STATUT

- Différencier les différentes organisations d'un ensemble immobilier : copropriété et division en volume
- La naissance de la copropriété : quel fait générateur ?
- L'adoption d'un régime différent pour les locaux autres que d'habitation

II - LA REFORME ET LE RÈGLEMENT DE COPROPRIÉTÉ

- Mise à jour des anciens règlements concernant les lots transitoires, les charges spéciales, le droit de jouissance exclusif, le droit d'affichage et le droit de construire
- Servitude en copropriété

III - LA REFORME ET LE SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES

- Recours au syndicat coopératif
- Objet du syndicat étendu
- Responsabilité du syndicat étendu

IV - LA REFORME ET LES NOUVEAUX POUVOIRS DU CONSEIL SYNDICAL

- Demande de consultation de pièces et sanction financière envers le syndic
- Nouveaux membres du Conseil "non copropriétaire"
- Pouvoir renforcé du Conseil et du Président du conseil syndical
- Délégation au Conseil syndical du pouvoir de prendre seul les décisions relevant de la majorité simple
- Assurance RC pour les membres du conseil

V - LA REFORME ET LE SYNDIC

- Demande de consultation de pièces et sanction financière envers le syndic
- Les nouvelles règles de nomination, de révocation, de changement, de mise en concurrence et démission du syndic
- La possibilité de percevoir des honoraires complémentaires à ceux prévus dans le contrat type
- Le contenu obligatoire de l'extranet
- Modification du contenu de l'état daté

VI - LA REFORME ET L'ADMINISTRATION DE LA COPROPRIÉTÉ

- Copropriétaire défaillant et cession de parties communes
- Action en paiement pour déchéance du terme
- Utilisation du fond travaux et charges spéciales
- Propriété des colonnes montantes
- Nouvelle prescription des actions
- Individualisation des frais de chauffage
- Nouvelles règles concernant l'Assemblée générale (dématérialisation de l'AG, l'affichage de la date, la distribution des pouvoirs, le vote par correspondance, le nouveau contenu du PV, généralisation de l'article 25-1 et rétablissement passerelle 26-1, nouvelles majorités)
- Des règles spécifiques concernant les petites copropriétés et les copropriétés composées de deux lots



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.
contact@immo-formation.fr

ETUDE DU CODE DE LA DÉONTOLOGIE ET LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION RECOUVREMENT DES CHARGES EN COPROPRIÉTÉ



◆ Objectifs :

- * Maîtriser les règles du code de déontologie
- * Connaître et mettre en place les bonnes pratiques afin de lutter contre la discrimination
- * Maîtriser les règles de recouvrement des charges

◆ **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.



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T + Carte G

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

Action de formation :
Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016, dont 2h pour la déontologie et 2h pour la lutte contre la discrimination

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

I/ ETUDE DU CODE DE DEONTOLOGIE (2H)

LE RÔLE DU CNTGI

LES 10 ARTICLES DU CODE

A/ Examen des « 10 » 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

B/ Examen des sanctions aux manquements des règles de déontologiques

II/ LA LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION (2H)

A/ La discrimination : en quoi suis-je concerné ?

- * Clarification des termes et notions associées
- * La discrimination au sens juridique

- * Exemples concrets rencontrés dans le secteur de l'immobilier révélés par des tests de situation et par le Défenseur des droits

- * Les sanctions encourues

B/ Le cadre légal

C/ Développer des outils et de bonnes pratiques

Les huit étapes

III/ LE RECOUVREMENT DES CHARGES EN COPROPRIÉTÉ

- Mécanisme technique : imputation au syndicat et imputation aux copropriétaires
- Procédures et garantie de recouvrement :
 - * Action en recouvrement
 - * Procédure accélérée art 19-2
 - * Imputation des frais
 - * Garantie de recouvrement (privilège – hypothèque légale – injonction de payer)



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.
contact@immo-formation.fr

- ❑ La vente ou l'acquisition d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre p.36
 - ❑ Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire p.37
 - ❑ La VEFA depuis la loi ELAN ! p.38
 - ❑ La vente à la découpe et en bloc p.39
 - ❑ Actualité de la pratique des ventes immobilières (à jour de la loi ELAN) p.40
 - ❑ Savoir rédiger les compromis de vente depuis la loi ALUR p.41
 - ❑ Vendre des biens en défiscalisation : savoir sécuriser l'opération p.42
 - ❑ Les bases de la fiscalité immobilière p.43
 - ❑ Vente immobilière : savoir identifier les pathologies du bâtiment ! p.44
- Les clefs de l'expertise immobilière p.45
- La loi Elan et la vente HLM p. 46
- Agents immobiliers : connaissez-vous les risques liés au changement d'usage d'un bien (habitation => commerce, bureau) ? p. 47

Public concerné : Ces formations s'adressent à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers : agent immobilier, notaire, avocat, juriste ...

VENTE OU 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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-01

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.

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

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

Focus sur la vente de TAB : l'étude géotechnique

V/ 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



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.
contact@immo-formation.fr

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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-02

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.

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

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 avant 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.
contact@immo-formation.fr

LA VEFA DEPUIS LA LOI ELAN !



◆ Objectifs :

Appréhender 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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-03

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.

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

NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION AVEC D'AUTRES CONTRATS

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

I/ 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*

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

II/ 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 suivie.
contact@immo-formation.fr

LA VENTE A LA DECOUPE ET EN BLOC



◆ 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 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.



Pré-requis : 2 ans d'expérience



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-04

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.

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

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'informations 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

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 principal

- * 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.
contact@immo-formation.fr

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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-05

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'évaluer son application pratique.

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

I. PROMESSES :

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

II. 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

III. LES MODIFICATIONS RELATIVES AU DROIT DE PRÉEMPTION DE LA COMMUNE

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

IV. LES DISPOSITIONS CONCERNANT LA COPROPRIÉTÉ POUVANT IMPACTER LA VENTE

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

V. LES MODIFICATIONS IMPACTANT LES VENTES À LA DÉCOUPE ET EN BLOC

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

VI. LES MODIFICATIONS CONCERNANT LES BAUX D'HABITATION

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

VII. LES MODIFICATIONS CONCERNANT LES BAUX COMMERCIAUX

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.

VIII. 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.



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.
contact@immo-formation.fr

SAVOIR RÉDIGER LES COMPROMIS DE VENTE DEPUIS 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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-06

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'évaluer son application pratique.

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

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

LA DISTINCTION ENTRE LE 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

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'EXÉCUTION 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

ÉTUDE ET AIDE A LA RÉDACTION 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.
contact@immo-formation.fr

VENDRE DES BIENS EN DÉFISCALISATION SAVOIR SÉCURISER L'OPÉRATION A JOUR DE LA LOI DE FINANCES POUR 2021 !



◆ 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 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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-07

Public concerné :

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

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.

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

PANORMA DES DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION

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

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

B. La responsabilité de l'intermédiaire en défiscalisation

C. Le champ d'intervention et la responsabilité des autres intervenants à l'opération de défiscalisation



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.
contact@immo-formation.fr

LES BASES DE LA FISCALITÉ IMMOBILIERE



◆ Objectifs :

Mettre à jour et perfectionner vos connaissances et vos compétences en qualité d'agents immobiliers ou autres professionnels sur les bases de la fiscalité en immobilier
Identifier et comprendre les règles de la défiscalisation

◆ **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.



Pré-requis : aucun



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-08

Public concerné :

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

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

I - Les différents régimes fiscaux d'acquisition immobilière

- Acquisitions soumises aux droits d'enregistrement
- Acquisitions soumises à la TVA immobilière : immeubles anciens et TVA, TVA et droit de mutation, analyse des taux pratiqués en immobilier (20% 10% 5.5%)
- Qu'appelle-t-on les frais de notaires ?

II - Les différents types de défiscalisation immobilière

- Optimisation fiscale : Avant propos sur les donations et successions, et le démembrement de propriété
- Défiscalisation, principes généraux
- La loi Pinel
- La défiscalisation dans l'ancien : Loi COSSE - Loi DENORMANDIE
- Le déficit foncier et les revenus fonciers
- Le régime fiscal des SCI
- Le meublé non professionnel - dispositif CENSI BOUVARD
- Le dispositif Girardin (DOM TOM)
- La déduction des immeubles historiques
- Dispositif Malraux - les sites patrimoniaux remarquables

III - La plus-value immobilière : calcul, exonération ...

IV - L'IFI Impôt sur la fortune immobilière



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.
contact@immo-formation.fr

VENTE IMMOBILIÈRE : SAVOIR IDENTIFIER LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT !



◆ Objectifs :

Repérer les dysfonctionnements et pathologies du bâtiment afin de mieux renseigner vendeur et acquéreur

Identifier les principaux désordres (parties communes intérieures, extérieures et les Équipements)

◆ **Moyens et supports pédagogiques** : Animation par un spécialiste du bâtiment et de la pathologie. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte T + Carte S

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-09

Public concerné :

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

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.

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

MODULE 1 : RAPPELS GÉNÉRAUX :

I/ Les différents acteurs de la construction

Rappel des notions de maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage

Les intervenants extérieurs : Notaire, agent immobilier, assureur, Mairie, DDT

Les entreprises du bâtiment, ordre de passage,

II/ La nomenclature de base de la construction

Les systèmes constructifs « classiques »

La terminologie de base métier par métier

Support : Power point et une vidéo explicative et récapitulative de la construction d'une maison.

MODULE 2 : LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT :

I/ Savoir différencier les désordres structurels et les désordres esthétiques

Structurel : Les désordres en façades, sur les planchers et la structure en général. Esthétiques et non structurels : La condensation, les ponts thermiques...

II/ Comprendre et analyser un DPE

III/ Se préparer à la visite du bien : appréhender la lecture de plans de bâtiments pour mieux conseiller son client

Support : Power point, photographies, dessins/ croquis sur paper board

MODULE 3: VISITE D'UN BIEN IMMOBILIER EN INTRA ENTREPRISE:

I/ Préparation de la visite du bien

II/ Visite du bien / Analyse des défauts de la construction

III/ Débriefing de la visite à chaud

Support : Un bien immobilier, jeux photographiques.

MODULE 4: LES AIDES DE L'ÉTAT : ARGUMENTER POUR AIGUIER L'ACQUÉREUR

I/ Avoir un argumentaire solide et conseiller au mieux son client sur les différents dispositifs d'Etat relatifs à la rénovation énergétique.

- Les différents systèmes de chauffages
- L'isolation (Toitures / Murs / Plancher bas)
- Les menuiseries et occultations
- Les systèmes de ventilation

Support : Tableau de conditions d'éligibilités lié aux revenus du ménage / Critères d'éligibilités

MODULE 5: EXERCICE RÉCAPITULATIF DES THÉMATIQUES ABORDÉES SUR LA JOURNÉE



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



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-10

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.

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

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



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.
contact@immo-formation.fr

LA LOI ELAN ET LA VENTE HLM



♦ Objectifs :

Connaître les nouveautés réglementaires s'imposant aux bailleurs sociaux en matière de cession de patrimoine ancien

Savoir accompagner au mieux ses clients bailleurs

♦ **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.



Pré-requis : niveau 1



Carte T

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-11

Public concerné :

La formation s'adresse aux notaires, agents immobiliers chargés de commercialisation.

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.

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

Rappel du contexte de la vente HLM

- l'influence des pouvoirs publics
- comprendre la stratégie du bailleur

I/ Vérification des conditions de validité de la vente de patrimoine

- a) Le patrimoine éligible visés
- b) L'initiative de la décision de vendre
- c) La disparition des autorisations administratives sauf biens hors CUS
- d) La fixation du prix : liberté, quelle méthode?

II/ L'ordre de priorité d'acquisition :

- a) La vente de biens occupés
- b) La vente de biens vacants
- c) La vente en bloc de plus de 5 logements : les conditions quant aux biens

III/ Publicité et offre d'acquisition :

- a) La publicité obligatoire depuis le décret ELAN
- b) Les délais et modalités de remises des offres
- c) Comprendre le jeu de la meilleure offre

IV/ L'acte de vente :

- a) Nouveaux outils pour les bailleurs - incidence sur l'acte : la VIR, l'entrée différée en copropriété
- b) Les clauses obligatoires de sécurisation de la vente : L443-15-8 du CCH (clause de rachat) et clause anti-spéculative (L443-12-1 du CCH)



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.
contact@immo-formation.fr

AGENTS IMMOBILIERS : CONNAISSEZ-VOUS LES RISQUES LIÉS AU CHANGEMENT D'USAGE D'UN BIEN (HABITATION => COMMERCE, BUREAU) ,



♦ Objectifs :

L'agent immobilier en charge d'un dossier de vente ou de location, le gestionnaire locatif ou le service de conciergerie sauront se poser les bonnes questions au regard de la réglementation du L631-7 du CCH (changement d'usage entre habitation et commerce).

Ces acteurs pourront assurer la sécurité juridique de leurs clients et éviter des mises en cause de responsabilité

♦ Moyens et supports pédagogiques : Animation par une spécialiste du changement d'usage.

Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas. QCM en fin de formation.



Pré-requis : niveau 1



Carte T + Carte G

VENTE D'IMMEUBLE CODE : VTE-12

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers titulaires de la carte T ou G

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

I) NE PAS CONFONDRE DESTINATION ET USAGE :

- a) Deux domaines distincts selon la loi
- b) L'impact de la réglementation de l'usage dans le traitement de vos dossiers
- c) Quelles sont les villes concernées ?

II) DISTINGUER LES TYPES D'AUTORISATION APPLICABLES :

- a) Le régime de l'autorisation avec ou sans compensation
- b) Les cas de changements d'usage libres
- c) L'autorisation temporaire d'occupation d'un bien à usage d'habitation

III) LES RISQUES ET SANCTIONS ATTACHÉS AUX RÈGLES D'USAGE :

- a) Le principe de l'imprescriptibilité
- b) Les sanctions qui pèsent sur les parties à l'acte (Vendeur/acquéreur – Bailleur/locataire)
- c) La responsabilité de l'agent immobilier

IV) LES EFFETS DE L'AUTORISATION DE CHANGEMENT D'USAGE :

- nature des autorisations : personnelle ou réelle
- durée de validité
- taxe de création de bureaux & locaux commerciaux en Ile-de-France

V/ FOCUS SUR DEUX SITUATIONS FRÉQUEMENT RENCONTRÉES :

- L'usage et la copropriété
- La location type Airbnb



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.
contact@immo-formation.fr

LES BAUX

- Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel p.49
- Actualité des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN p.50
- Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences p.51
- Bail d'habitation rédaction et analyse depuis ELAN p.52
- L'impayé de loyer : du traitement amiable à l'expulsion p.53
- Maîtriser le contentieux du bail d'habitation p.54
- Etat des lieux : mode d'emploi p.55
- La gestion des charges locatives récupérables dans les baux régis par la loi du 6 juillet 1989 p.56
- Les baux commerciaux : fondamentaux p.57
- Le renouvellement des baux commerciaux p.58
- Actualité des baux commerciaux p.59
- Le bail commercial : aspects pratiques p.60
- Le BRS ou comment créer du logement abordable p.61
- Les baux à long terme p.62

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



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 des lois ALUR et ELAN

◆ 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.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-01

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 pratique.

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

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 des 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

FOCUS sur l'impact de la loi Energie et climat sur le bail - la notion de décence réformée



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.
contact@immo-formation.fr

ACTUALITÉ DES BAUX D'HABITATION APRÈS LES LOIS ALUR ET ELAN



◆ Objectifs :

Appréhender toutes les nouveautés législatives, réglementaires, jurisprudentielles des baux d'habitation

◆ **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.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-02

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires de biens

Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

I - LES BAUX D'HABITATION APRÈS LA LOI ELAN

- Création d'un bail mobilité
- Le bail numérique
- Le bail intergénérationnel
- L'encadrement des loyers revu et corrigé - 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 indécents...)

- Diverses mesures (violence conjugale et fin de solidarité)

II - BILAN DES DISPOSITIONS DE LA LOI ALUR

- Contrat type
- Liste des pièces à demander aux locataires
- Incorporation des baux meublés dans la loi du 6 juillet 1989
- Règles concernant les congés

III - LA FUTURE LOI NOGAL

- La garantie de loyer par le gestionnaire
- La certification IMMO+
- Le dépôt de garantie séquestré

IV - ACTUALITÉ 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.
contact@immo-formation.fr

BAIL D'HABITATION : ACTUALITÉ ÉLAN ET JURISPRUDENCES



◆ Objectifs :

Cette formation permet aux stagiaires de prendre connaissance des nouveautés en matière de gestion immobilière

◆ 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.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-03

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires de biens

Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

I / Les nouveaux baux d'habitation après les dernières évolutions législatives:

A / Le bail mobilité

B / Le bail intergénérationnel

II / Les nouveautés en matière de baux d'habitation à usage de résidence principale:

A / Le locataire victime de violences conjugales et le sort du bail

B / Les travaux d'adaptation du logement: article 7 de la loi du 6 juillet 1989

C / La décence du logement après la loi ELAN et la modification du décret du 30 janvier 2002

D / L'impact de la loi Energie et Climat sur les rapports locatifs

E / Le traitement de l'occupation illicite des locaux d'habitation

III / Actualité jurisprudentielle en terme d'habitation: thématique adaptée selon l'actualité des tribunaux

A / Jurisprudence sur les obligations des bailleurs

B / Jurisprudence sur les obligations du mandataire immobilier

C / Jurisprudence sur le contentieux des baux d'habitation



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.
contact@immo-formation.fr

BAIL D'HABITATION : 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 depuis les lois ALUR, MACRON jusqu'à ELAN

Prévenir les risques de contentieux

◆ 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.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-04

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.

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

I/ LA CONSTITUTION DU DOSSIER

- Documents à demander
- Documents inexigibles
- Colocation et cotitularité

II/ EXAMEN DES CLAUSES ESSENTIELLES

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

III/ GÉRER LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

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

IV/ AGIR ET RÉAGIR AVANT LA FIN DU BAIL

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

V/ FOCUS DES NOUVEAUTÉS ELAN

- 1- LE BAIL NUMERIQUE :
Le bail numérique est-il lié au contrôle des loyers?, les annexes
- 2- LE BAIL MOBILITE : Pour qui, sa durée, les charges, la fin du bail mobilité
- 3- L'INTERGENERATIONNALITE ET LE BAIL
- 4- LE CARNET NUMERIQUE 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.
contact@immo-formation.fr

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 et supports 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.



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte G

BAUX CODE : BAUX-05

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.

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

INTRODUCTION

IDENTIFIER LES RAISONS DE L'IMPAYÉ ET PROPOSER DES SOLUTIONS AMIABLES

I/ MAÎTRISER 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'IMPAYÉ

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

III/ SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA DÉCISION DE JUSTICE

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

IV/ GÉRER LES SITUATIONS A RISQUE

- 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.
contact@immo-formation.fr

MAITRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION



♦ Objectifs :

Connaitre 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 et supports 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.



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte G

BAUX CODE : BAUX-06

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.

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

INTRODUCTION SUR LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION (OU? 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 DÉCENT

- 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'ÉTAT DES LIEUX ET DE LA FIN DU BAIL

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

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



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.
contact@immo-formation.fr

ETAT DES LIEUX : MODE D'EMPLOI



♦ Objectifs :

- maîtriser la réglementation liée aux états des lieux
- savoir mener un état des lieux sécurisé
- être capable de savoir quels outils utiliser pour réaliser un état des lieux
- découvrir l'état des lieux dématérialisé

♦ Moyens et supports pédagogiques : Animation par une experte en état des lieux dématérialisé.

Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-07

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 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.

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

ASPECTS JURIDIQUES DE L'ÉTAT DES LIEUX

- * Les obligations du bailleur
 - Définitions
 - Les types de baux
 - Notion de bon état d'usage et de réparation
 - Le logement décent

Focus sur les critères de performance énergétique

- * Les obligations du locataire au sens du décret du 26 août 1987
 - Menues réparations et entretien du logement

Focus : les travaux de transformation pour le locataire

Focus : la colocation et colocataires

INITIATION À LA RÉALISATION D'UN CONSTAT D'ÉTAT DES LIEUX

- * Le constat d'état des lieux (sous forme de question)
 - Définition
 - Objectifs
 - Le vocabulaire adapté
 - Les supports utilisés

Focus : conséquence de l'absence d'une des parties au constat et conséquence de l'absence de l'état des lieux d'entrée

Focus : les outils de réalisation de l'état des lieux : les logiciels

Exercice

CAS PRATIQUE 1 : Réalisation d'un constat sur tablette

- * Savoir tirer les conclusions d'un état des lieux
 - Les dégradations
 - L'évaluation imputable au locataire
 - La justification des frais
 - Le sort du dépôt de garantie

Focus : la grille de vétusté

CAS PRATIQUE 2 : Calculs d'évaluations des dégradations imputables au locataire

LES CONTESTATIONS

- * Le recours judiciaire
- * La commission de conciliation

Focus : analyse de cas de jurisprudence



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.
contact@immo-formation.fr

LA GESTION DES CHARGES LOCATIVES RÉCUPÉRABLES DANS LES BAUX RÉGIS PAR LA LOI DU 6 JUILLET 1989



◆ Objectifs :

- Savoir analyser correctement la nature des charges récupérables
- Maîtriser la régularisation des charges dans les délais légaux
- Adapter le mode de récupération des charges en fonction de chaque situation
- Prévenir et traiter les litiges

◆ **Moyens et supports pédagogiques :** Animation par une spécialiste de la gestion locative. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte G

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires locatifs.

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.

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

Partie 1 : LA RÉPARTITION DES CHARGES ENTRE BAILLEUR ET LOCATAIRE

- * Le décret n° 87-713 du 26 août 1987 : analyse et rapprochement avec la jurisprudence
- * Distinction entre charges et réparations
- * Copropriétés : Le décompte de charges et le relevé général des dépenses (exercice pratique)
- * Cas spécifique de la monopropriété avec pluralité de logements
- *

Partie 2 : LE RECOUVREMENT DES CHARGES

- * Les informations obligatoires dans le bail ou en annexe au bail
- * Le forfait de charges :
Dans quels cas est-il autorisé ?
Comment déterminer son montant et son indexation ?
Les précautions à prendre
- * La provision sur charges :
Son exigibilité
Comment déterminer son montant ?
Sa régularisation annuelle : Comment l'effectuer ? Dans quels délais ?

Le solde de tout compte du locataire :
Comment régulariser les charges au départ du locataire

Régularisation tardive : Quelles conséquences ?

- * Les prescriptions :
La prescription générale
La prescription particulière

Partie 3 : LE RÈGLEMENT DES LITIGES

- * La Commission Départementale de Conciliation
Son domaine de compétence " Sa saisine
Son fonctionnement
- * Le Juge des Contentieux et de la Protection
Son domaine de compétence " Sa saisine
Ses décisions



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.
contact@immo-formation.fr

LES BAUX COMMERCIAUX : LES FONDAMENTAUX



◆ 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 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.



Pré-requis : aucun



Carte G

BAUX CODE : BAUX-08

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 pratique.

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

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

CESSION ET SOUS-LOCATION

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

REPARATIONS 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



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.
contact@immo-formation.fr

LE RENOUVELLEMENT DES BAUX COMMERCIAUX



◆ Objectifs :

Appréhender les étapes importantes liées au renouvellement du bail commercial

Sécuriser votre pratique concernant les congés et les offres de renouvellement

Pouvoir négocier au mieux l'indemnité d'éviction

◆ Moyens et supports 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.



Pré-requis : 2 ans d'expérience



Carte T + Carte G

BAUX CODE : BAUX-09

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaire de la carte Hoguet, conseiller en immobilier d'entreprise, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence et salariés ou agents commerciaux habilités, notaires, avocats, juristes 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.

Pour les personnes en situation de handicap :
« afin de vous garantir une formation dans les

INTRODUCTION

I/ LES CONDITIONS DU DROIT AU RENOUVELLEMENT

A. Le droit au renouvellement du Preneur

Les conditions du droit au renouvellement
Un principe d'ordre public ;

B. La mise en œuvre du droit au renouvellement

A l'initiative du Preneur
A l'initiative du Bailleur

II / LE CONTENU DU BAIL RENOUVELÉ

A. Le principe supplétif de l'article 1214 du code civil et le principe impératifs du code de commerce

La durée du bail renouvelé
Les clauses du bail renouvelé

B. Le loyer du bail renouvelé

Le principe : le plafonnement du loyer
L'exception : le déplafonnement du loyer
L'exception à l'exception : le plafonnement du déplafonnement

III/ LE CONTENTIEUX DU RENOUVELLEMENT

A. Le contentieux du droit au renouvellement

Le juge compétent
Les actions au fond (le calcul de l'indemnité d'éviction).
Les délais de prescription

B. Les contentieux devant le juge des locaux commerciaux

La procédure devant le juge des loyers commerciaux
Le droit d'option et le repentir.

C. Les modes alternatifs de résolution des litiges

La médiation judiciaire
La désignation d'un mandataire commun
Avantage / inconvénient



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.
contact@immo-formation.fr

ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX



◆ Objectifs :

Intégrer toutes les modifications apportées par la loi Pinel du 18 juin 2014, son décret d'application et la loi Macron, ainsi que la réforme du droit des contrats

Repérer les nouvelles obligations légales en matière de réduction de la consommation d'énergie

◆ **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.



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte G

BAUX CODE : BAUX-10

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

RETOUR SUR L'INCIDENCE DE LA CRISE SANITAIRE SUR LE BAIL COMMERCIAL

Loyers commerciaux : suspendus, reportés ou annulés ?

Les dispositions légales

Cas de force majeure

Obligation de délivrance et exception d'inexécution

Imprévision

Exécution de bonne foi du contrat

LES FUTURS BAUX DOIVENT-ILS INCORPORER UNE CLAUSE "COVID" ?

LA LOI ELAN ET LE BAIL COMMERCIAL

**NOUVEAU MOTIF CONGÉ TRIENNAL DU BAIL
RÉQUISITION DE BUREAUX VACANTS
NOUVEAU DPE**

LE DÉCRET "TERTIAIRE" DU 23 JUILLET 2019 ET SON ARRÊTÉ D'APPLICATION

Qui est concerné ?

Quelles sont les obligations du bailleur ou du preneur en matière de réduction de consommation d'énergie ?

Déclaration en ligne et réalisation du dossier technique

Sanctions financières et administratives

Comment négocier les baux en cours, les baux en renouvellement et les nouveaux baux ?

LA LOI PINEL 6 ANS APRÈS :

Les premiers arrêts de jurisprudence : droit de préférence du preneur, modalité de plafonnement du loyer du bail renouvelé, garantie solidaire limitée à trois mois et bail antérieur à la loi...

ACTUALITÉ 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.
contact@immo-formation.fr

LE BAIL COMMERCIAL : ASPECTS PRATIQUES



♦ Objectifs :

Connaitre les fondamentaux du bail commercial

Maîtriser les clauses sujettes à la négociation

Appréhender l'actualité juridique du bail

♦ Moyens et supports 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.



Pré-requis : 2 ans d'expérience



Carte T + Carte G

BAUX CODE : BAUX-11

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaire de la carte Hoguet, conseiller en immobilier d'entreprise, agent immobilier, gestionnaire de biens, directeur d'agence et salariés ou agents commerciaux habilités, notaires, avocats, juristes 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.

Pour les personnes en situation de handicap :
« afin de vous garantir une formation dans les

I. RAPPEL DES FONDAMENTAUX DU BAIL COMMERCIAL

II. CLAUSES DU BAIL SOUVENT DISCUTÉES : QUELS SONT LES ENJEUX DE CES CLAUSES POUR LE PRENEUR ? POUR LE BAILLEUR ?

- Etat des lieux entrée / sortie et restitution des locaux
- Travaux bailleur : article 1724 du Code Civil / dérogation
- Travaux articles 605 /606 : vétusté
- Cas de la destruction partielle ou totale
- Assurances : renoncations à recours réciproques
- Cession du bail

III. JURISPRUDENCE RÉCENTE DU BAIL COMMERCIAL ET CONSÉQUENCES SUR NOTRE PRATIQUE



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.
contact@immo-formation.fr

BRS OU COMMENT CRÉER DU LOGEMENT ABORDABLE



♦ Objectifs :

Le public pourra se familiariser avec ce nouveau mode d'accession à la propriété
Comprendre le phasage et le vocabulaire
Savoir commercialiser et expliquer le BRS individuel

♦ 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.



Pré-requis : 1 an d'expérience



Carte T + Carte G

BAUX CODE : BAUX-12

Public concerné :

La formation s'adresse aux Notaires, rédacteurs, promoteurs immobilier, juristes immobilier, agents immobilier ...

Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

I/ LE CONTEXTE DE L'OPÉRATION :

- Le but du BRS
- Définition des acteurs : BRS Opérateur et BRS individuel

II/ LE BRS OPÉRATEUR

- La durée
- L'arrivée du terme
- La redevance

III/ LE BRS INDIVIDUEL

- Les critères de choix des futurs acquéreurs
- La commercialisation : le contrat de réservation et la signature du BRS individuel
- La résiliation, la transmission en vif et par décès
- Les clauses impactées du règlement de copropriété

Cette formation peut être complétée par **PROSPECTION COMMERCIALE** CODE : **PROS-06**



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.
contact@immo-formation.fr

LES BAUX A LONG TERME

BAC, BE, BAIL A RÉHABILITATION, BRS



♦ 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 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.



Pré-requis : 3 ans d'expérience



Carte T + Carte G

BAUX CODE : BAUX-13

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.

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

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

FOCUS SUR DES OUTILS SPÉCIFIQUES DÉDIÉS AU LOGEMENT

- Le Bail à réhabilitation
- Le BRS et les OFS



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.
contact@immo-formation.fr

GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS : SAVOIR PROSPECTER, COMMERCIALISER ET DÉVELOPPER SA NOTORIÉTÉ



- Prospection commerciale en recherche de mandat exclusif p.64
- Gagner en visibilité grâce aux réseaux sociaux p.65
- Savoir trouver des mandants grâce aux réseaux sociaux p.66
- La stratégie digitale au service de mon entreprise p.67
- Notaires, avocats : vos clients vous attendent sur les réseaux sociaux ! P.68
- BRS : les clefs d'un bon argumentaire de vente p.69
- Vendre l'immobilier en VEFA : mode d'emploi p.70

Public concerné : ces formations s'adressent aux personnes titulaires de la carte Transaction (renouvellement), agents immobiliers débutants et confirmés, directeurs d'agence et salariés ou agents co.

PROSPECTION COMMERCIALE EN RECHERCHE DE MANDAT EXCLUSIF



◆ Objectifs :

- * Faire prendre conscience au propriétaire qu'il ne peut vendre seul
- * Constituer un portefeuille de biens immobiliers,
- * Mettre en place une stratégie de recherche de mandat.
- * Obtenir un fichier qualitatif. Promouvoir son image de professionnel
- * Créer et utiliser un argumentaire complet simplifiant la négociation de mandat exclusif

◆ **Moyens et supports pédagogiques :** Animation par un spécialiste de la prospection . Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte T

PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-01

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Transaction (renouvellement), agents immobiliers débutants et confirmés, directeurs d'agence et salariés ou agents commerciaux habilités.

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

INTRODUCTION

- * Les difficultés de maîtriser un bien face à la concurrence,
- * Le taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif,
- * Les freins des propriétaires face à l'exclusivité (réalité ou fausses objections ?),
- * Les documents relatifs au bien à obtenir dès la prise de mandat.

I. CONSTITUTION D'UN PORTEFEUILLE DE BIENS IMMOBILIERS

- * Identifier et évaluer le marché de l'entreprise, son environnement et son évolution : motivations du propriétaire,
- * Mettre en place une action de prospection et évaluer les résultats de l'action de prospection,
- * Présenter les services de l'agence et le plan de commercialisation,
- * Présentation du prix de mise en vente,
- * Créer le besoin et de l'envie chez le propriétaire de signer pour un mandat exclusif et expliquer ses avantages.

II. CONVAINCRE ET ARGUMENTER LE MANDAT EXCLUSIF

- * L'entonnoir de vente : découverte, écoute, reformulation et présentation de l'offre.
- * Création d'un argumentaire de vente avec les caractéristiques, avantages et preuves pour chacun des arguments déployés en fonction de sa cible,
- * Traitement des objections,
- * La relance commerciale et la création d'un fichier de suivi.
- * Et surtout... la préparation en amont

III. MISE EN SITUATION AVEC JEUX DE RÔLES

CONCLUSION

Conclusion de la journée et plan d'action d'équipe



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.
contact@immo-formation.fr

GAGNER EN VISIBILITÉ GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX (ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DIGITALE)



◆ 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

◆ **Moyens et supports 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. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte T + Carte G + Carte S PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-02

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Transaction (renouvellement), agents immobiliers débutants et confirmés, directeurs d'agence et salariés ou agents commerciaux habilités.

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

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

Cette formation peut être complétée par PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-03



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.
contact@immo-formation.fr

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

◆ **Moyens et supports 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. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte T + Carte G + Carte S

PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-03

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

Muni de votre outil de prédilection :

smartphone, ordinateur portable, tablette laissez-vous guider par notre expert !

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 à partager pour capter une audience)

Facebook (le profil, la page, les groupes et les publicités, les contenus à partager pour capter une audience)

Cette formation est complémentaire à PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-02



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.
contact@immo-formation.fr

LA STRATÉGIE DIGITALE AU SERVICE DE MON ENTREPRISE : et si le digital était au service de votre stratégie de développement ?



◆ 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

◆ **Moyens et supports 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. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-04

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 pratique.

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

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

Cette formation peut être complétée par PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-05



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.
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

♦ **Moyens et supports 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. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



PROSPECTION COMMERCIALE CODE : **PROS-05**

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

Muni de votre outil de prédilection :

smartphone, ordinateur portable, tablette laissez-vous guider par notre expert !

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)

Cette formation est complémentaire à **PROSPECTION COMMERCIALE** CODE : **PROS-04**



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.
contact@immo-formation.fr

BRS : LES CLEFS D'UN BON ARGUMENTAIRE DE VENTE !



◆ Objectifs :

A la fin de la séance chaque stagiaire repartira avec les clés d'un argumentaire commercial de cession de droits réels en matière de logement

Prendre conscience de la carte du monde du destinataire du message

Adapter la méthode du CAB/CAP à la commercialisation du dispositif BRS sur le NEUF

Convaincre un public réticent, empreint de préjugés dans le but de conclure une vente

◆ **Moyens pédagogiques :** Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier capable de "vulgariser" le discours sur un mécanisme complexe d'accession à la propriété. La séance sera rythmée par les jeux de rôles, du travail en solo et en groupe. Cours en visio. Remise d'un support documentaire en PDF.



Pré-requis : aucun

Formation de 2h coût sur demande

Carte T

PROSPECTION COMMERCIALE CODE : PROS-06

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Transaction ou personnes habilitées, personnel de promoteurs en charge de la commercialisation de programmes neufs en BRS.

Action de formation :

Cette formation valide 2 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

La formation est rythmée par la progression en séance des stagiaires, des quiz et jeux de rôles sont organisés

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

INTRODUCTION DE LA SEANCE :

Présentation du BRS par les commerciaux

I/ Rappel du mécanisme de BRS

Lors de cette première partie nous chercherons à savoir si chaque commercial a bien appréhendé le mécanisme du point de vue de l'acquéreur

Le but du BRS

Le BRS individuel : caractéristiques du droit cédé, la possibilité de céder son BRS, la transmission du droit réel

Les garanties offertes aux acquéreurs

Quiz en séance

II/ Exposé de la méthode du CAB/CAP pour convaincre son auditoire

Dans cette seconde phase nous chercherons à comprendre les attentes du prospect pour le sécuriser selon la méthode choisie par chaque commercial

Choisir entre les méthodes CAP et CAB

Les préoccupations du prospect depuis l'analyse d'une vidéo (savoir identifier les attentes du destinataire du message commercial, s'adapter, simplifier)

III/ Construire un argumentaire commercial spécifique au BRS :

Jeux de mise en situation afin de trouver son argumentaire

Rédaction d'une fiche produit

Rédaction d'un elevator pitch

Rendu en séance : mise en scène



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.
contact@immo-formation.fr

VENDRE L'IMMOBILIER EN VEFA : MODE D'EMPLOI



◆ Objectifs :

- * Appréhender tous les aspects pratiques et opérationnels de la vente de l'immobilier neuf sous le régime de la VEFA
- * Maîtriser l'ensemble des arguments commerciaux de la VEFA

◆ **Moyens et supports pédagogiques :** Animation par un ancien directeur commercial d'un grand groupe de promotion. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation.



Pré-requis : aucun



Carte T

Public concerné :

La formation s'adresse aux équipes commerciales (assistantes, commercialisateurs, agents immobiliers) qui sont chargés de vendre des biens en VEFA...

Action de formation :

Cette formation valide 7h 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.

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

INTRODUCTION

SECTION 1 : SE PRÉPARER

- * La préparation technique
- * La préparation commerciale

SECTION 2 : LE 1ER ENTRETIEN (COMPRENDRE)

- * Le contenu du premier rendez-vous : les différentes étapes
- * L'importance du premier contact : le cahier des charges et l'étincelle
- * La collecte des informations, aspects rationnels et aspects émotionnels
- * Le warm-up : sympathie et crédibilité = confiance
- * Mettre en valeur les avantages : les normes et les labels de l'immobilier neuf
- * Les garanties financières de l'immobilier neuf
- * Les avantages financiers liés à l'immobilier neuf : TVA, PSLA, PTZ...
- * Amoindrir les contraintes du neuf : le délai et le prix
- * Défendre le prix du neuf
- * L'urgence et la pénurie
- * L'importance de la simulation financière
- * L'approche spécifique de la défiscalisation immobilière : vendre et non pas faire acheter

- * Un plan de vente spécifique : RIP, hiérarchisation des objectifs
- * Les qualités spécifiques du placement immobilier

SECTION 3 : LE 2È ENTRETIEN (RÉPONDRE)

- * Toujours garder en tête les aspects émotionnels / approche du closing
- * Soigner le premier contact
- * Isoler les objections apparentes
- * Identifier les objections cachées
- * Le traitement technique des objections
- * Mettre en avant votre valeur ajoutée : le conseil, le service et l'accompagnement
- * Le cas de la RS : la gestion de l'investissement
- * La conclusion de la vente : le closing
- * Gérer la chute de l'émotion et la confortation

SECTION 4 : LE 3È ENTRETIEN (FINALISER)

- * La signature du contrat de réservation
- * La finalisation du processus de vente
- * La chronologie des opérations
- * Les acteurs de la VEFA
- * Attention au financement bancaire
- * La chute de l'émotion et la confortation
- * la procuration authentique et la régularisation de l'acte notarié



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.
contact@immo-formation.fr



SUIVEZ NOTRE ACTUALITE SUR



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