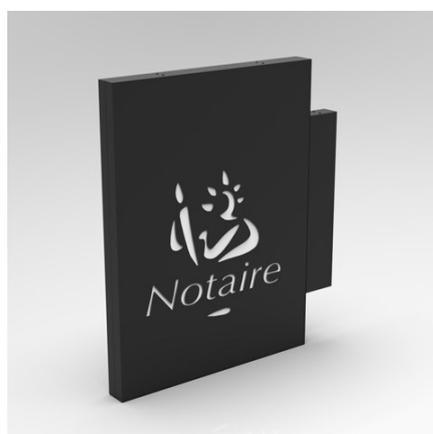


Faites *d'Immo-formation.fr* votre partenaire pour développer vos compétences professionnelles dans le secteur de l'immo-

## Catalogue 2023-2024

### FORMATIONS À DESTINATION DU NOTARIAT



#### Contacts :

[contact@immo-formation.fr](mailto:contact@immo-formation.fr)

0768322767—0651368218





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





*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 notaires ou collaborateurs en étude 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 TRAINÉAU

**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 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<sup>ère</sup> étape : une prise de contact par mail sur [contact@immo-formation.fr](mailto:contact@immo-formation.fr)

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

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

5<sup>ème</sup> étape : règlement de la prestation avant le début de la formation

6<sup>ème</sup> étape : action de formation, remise d'un bilan de satisfaction et d'un questionnaire d'auto-évaluation dématérialisés aux stagiaires, création pour les entreprises d'un dossier drive de suivi de formation

7<sup>ème</sup> étape : envoi d'une facture acquittée 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 sur

[contact@immo-formation.fr](mailto:contact@immo-formation.fr) ou 0768322767»

## UNE FORMATION POUR QUEL COUT?

Les sessions de formation de 7h sont ouvertes à partir de 4 personnes en inter présentiel pour un coût de 450€ HT par personne/jour.

Les formations de 7h en distanciel sont ouvertes dès 3 personnes pour un coût de 380€ HT par personne/jour.

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

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

Validation de l'action de formation : nos formations sont certifiées QUALIOPI dans le cadre de notre offre de formation continue des professionnels de l'immobilier. Elles permettent ainsi aux professionnels de valider leur obligation de formation.

# BOITE A OUTIL POUR LES DECIDEURS (SERVICE FORMATION, DRH, RESPONSABLES DE SERVICES)



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

**AC** signifie que nous pensons que la formation est un essentiel pour les services actes courants

**II** signifie que nous pensons que la formation est un essentiel pour les équipes d'immobilier institutionnel privé

**U** signifie que nous pensons que la formation est un essentiel pour les équipes évoluant avec des personnes de droit public

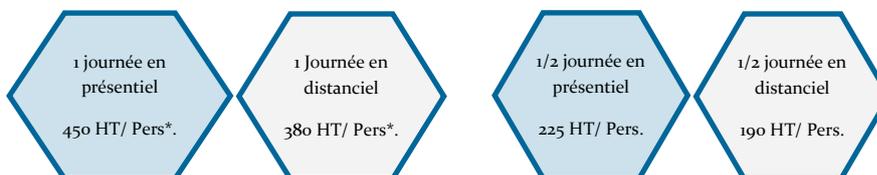
Nos pré-requis sont exprimés en année d'expérience dans le domaine visé par nos formations :

Pré-requis : Aucun

Pré-requis : 1 an d'expérience

Pré-requis : 2 ans d'expérience

## Nos durées de formation et coûts pédagogiques exprimés HT :



\* sauf formation spécifique

### Validation de l'action de formation :

Nos formations permettent ainsi aux professionnels de valider leur obligation de formation.

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 OPCALIA,OPCO, AGEFICE, FIFPL, AGE-FOS.

# SOMMAIRE GENERAL

## 40 formations au catalogue



### RESPONSABILITE PROFESSIONNELLE p.12

- La lutte contre le blanchiment appliquée au notariat RESP-01
- Responsabilité des différents intervenants à la vente : l'agent immobilier, le notaire, le vendeur, l'acquéreur, le diagnostiqueur... RESP-02

### IMMOBILIER p.15

- S'initier au **vocabulaire de l'immobilier**—150 termes juridiques à connaître I-01
- Immobilier : quels changements depuis la loi ELAN? I-02

### URBANISME p.18

- Les fondamentaux de l'urbanisme et son contentieux U-01
- Autorisation et contentieux de l'urbanisme niveau II U-02
- Diviser un terrain en vue de sa construction, quelles procédures choisir ? U-03
- Le droit de préemption urbain après ALUR et MACRON U-04

### COPROPRIETE p.24

- Sécuriser la vente d'un lot de copropriété COP-01
- Réforme de la copropriété : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 COP-02
- Les organisations juridiques de l'immeuble COP-03
- Actualité de la copropriété et des ASL COP-04

### VENTE D'IMMEUBLE p.29

- La vente ou l'acquisition d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre VTE-01
- Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire VTE-02
- La VEFA depuis la loi ELAN ! VTE-03
- La vente à la découpe et en bloc VTE-04
- Actualité de la pratique des ventes immobilières ( à jour de la loi ELAN) VTE-05
- Savoir rédiger les promesses de vente VTE-06
- Comprendre les mécanismes de défiscalisation immobilière : VTE-07
- La loi Elan/3DS et la vente HLM VTE-08
- BRS sur le neuf : aspects juridiques VTE-09
- Notaires : connaissez-vous les risques liés au changement d'usage d'un bien (habitation => commerce, bureau) ? VTE-10



- **BAUX p.40** [REDACTED]
- Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel BAUX-1
- Actualité des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN BAUX-2
- Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences BAUX-3
- Bail d'habitation rédaction et analyse depuis ELAN BAUX-4
- L'impayé de loyer : du traitement amiable à l'expulsion BAUX-5
- Maitriser le contentieux du bail d'habitation BAUX-6
- Etat des lieux : mode d'emploi BAUX-7
- La gestion des charges locatives récupérables dans les baux régis par la loi du 6 juillet 1989 BAUX-8
- Les baux commerciaux : fondamentaux BAUX-9
- Le renouvellement des baux commerciaux BAUX-10
- La vente de fonds de commerce et la cession de droit au bail BAUX-11
- Actualité des baux commerciaux BAUX-12
- Le bail commercial : aspects pratiques BAUX-13
- Le BRS dans le neuf ou comment créer du logement abordable BAUX-14
- Les baux à long terme BAUX-15

**GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS : Digitalisation , développement de sa notoriété et management p.56** [REDACTED]

- Management d'équipe – animation d'une réunion » PROS-1
- La stratégie digitale au service de mon entreprise PROS-2
- Notaires, avocats : vos clients vous attendent sur les réseaux sociaux ! PROS-3



## RESPONSABILITE PROFESIONNELLE

La lutte contre le blanchiment appliquée au notariat RESP-01

Responsabilité des différents intervenants à la vente : l'agent immobilier, le notaire, le vendeur, l'acquéreur, le diagnostiqueur... RESP-02

**Public concerné :**  
Ces formations s'adressent aux notaires et collaborateurs

# LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT

## APPLIQUÉE AU NOTARIAT



### ◆ Objectifs :

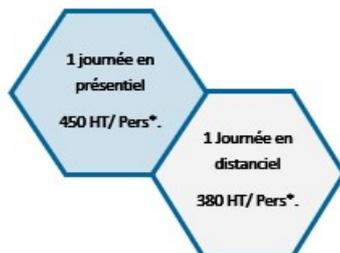
- Bien connaître le dispositif légal et réglementaire anti-blanchiment et ses applications concrètes

- 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



Public : AC + II+ U

CODE : RESP-1

### 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.

### '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

– Renforcement de la supervision et des sanctions par l'ordonnance de 2016

### 'LES OBLIGATIONS DU NOTAIRE ET DES COLLABORATEURS

#### >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 / comparaison avec ceux du CSN

#### >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 ?

#### ETUDE DU DERNIER RAPPORT TRACFIN SUR LES MOTIFS DE DÉCLARATION TRACFIN DES NOTAIRES

#### 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



## RESPONSABILITÉ DES DIFFÉRENTS INTERVENANTS : L'AGENT IMMOBILIER, LE NOTAIRE, LE VENDEUR, L'ACQUÉREUR, LE DIAGNOSTIQUEUR...

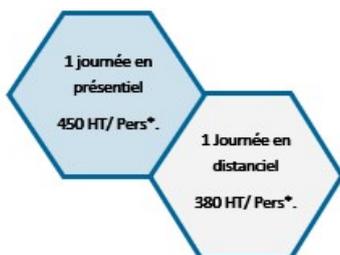
### ◆ Objectifs :

Connaître les règles fondamentales de la mise en responsabilité des différents acteurs intervenant lors d'une 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



Pré-requis : Aucun



Public : AC + II+ U

CODE : RESP-2

### 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.

I. La responsabilité de l'intermédiaire (agent immobilier)

A/ Responsabilité civile professionnelle  
- Responsabilité contractuelle  
- Responsabilité délictuelle

Examen précis de la JP : manquements à l'obligation d'information, négligence concernant la vérification de la solvabilité de l'acquéreur et la rédaction d'acte, usage abusif du mandat...

B/ Responsabilité pénale (listes des dispositions de droit commun et dispositions spécifiques de la loi Hoguet)

C/ Responsabilité administrative : encadrement de la profession (CNTGI) et Commission Nationale des sanctions concernant la lutte anti-blanchiment

D/ La mise en œuvre de la responsabilité de l'agent

II. La responsabilité du notaire

A/ Obligation de réaliser des vérifications et des formalités

B/ Obligation de conseil et d'information

C/ La mise en œuvre de la responsabilité du notaire

III. La responsabilité du vendeur

A/ Obligation d'information  
B/ Garantie de délivrance conforme (accessoire, contenance)

C/ Garantie d'éviction

D/Garantie des vices cachés

IV La responsabilité de l'acquéreur

A/ La rupture abusive des pourparlers

B/ La mise en échec des conditions suspensives (financement...)

C/ Le refus de conclure la vente (distinction entre PUV et compromis)

V. La responsabilité du diagnostiqueur



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# IMMOBILIER

- S'initier au vocabulaire de l'immobilier — 150 termes juridiques à connaître I-01
- Immobilier : quels changements depuis la loi ELAN? I-02

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 en tant qu'assistant(e) juridique

## ◆ 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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

Public : AC + II+ U

CODE : I-01

## Public concerné :

La formation s'adresse à toutes personnes travaillant dans l'immobilier, personnes en mobilité interne, débutant

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## 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.

## 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# IMMOBILIER :

## QUELS CHANGEMENTS DEPUIS LA LOI ELAN

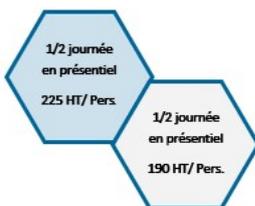
### ◆ Objectifs :

**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



**Public** : AC + II+U    **CODE** : I-02

### Public concerné :

La formation s'adresse à tout salariés et notaires.

### Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation au titre de la formation professionnelle.

### 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.

## 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



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# URBANISME

- Les fondamentaux de l'urbanisme et son contentieux U-1
- Autorisation et contentieux de l'urbanisme niveau II U-2
- Diviser un terrain en vue de sa construction, quelles procédures choisir ? U-3
- Le droit de préemption urbain après ALUR et MACRON U-4

## Public concerné :

Ces formations s'adressent à toute personne souhaitant développer leurs compétences en matière d'urbanisme : juristes ou non-juristes

# 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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

Public : II+ U

CODE : U-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.

## '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
- Note de renseignement d'urbanisme
- Procédure de demande d'autorisation
- 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
- 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 déferé 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](mailto: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 autorisation 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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

**Public :** U

**CODE :** U-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.

## 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 autorisation d'urbanisme commercial*

## 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 règlementaires 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](mailto: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 autorisation 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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

**Public :** II+ U

**CODE :** U-02

### Public concerné :

La formation s'adresse aux juristes des équipes exerçant auprès de promoteurs et personnes publiques.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

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

### INTRODUCTION

#### 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 autorisation d'urbanisme commercial*

### 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

**Public :** II+ U

**CODE :** U-03

### Public concerné :

La formation s'adresse aux juristes amenés à accompagner leurs clients sur des questions relatives au foncier et projet immobilier en développement.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

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

### INTRODUCTION

- \* 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



## LE DROIT DE PRÉEMPTION URBAINE

### ◆ Objectifs :

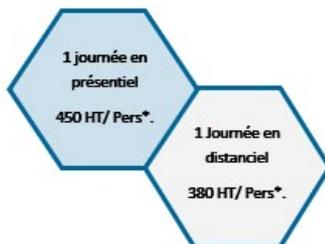
Savoir quand purger efficacement le DPU

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



Public : AC + II+ U

CODE : U-04

### Public concerné :

La formation s'adresse aux juristes immobiliers, notaires et collaborateurs

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle

### 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.

### 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 URBAINE :

- > 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 CONTENU DU DPU

- > Le contenu 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# LA COPROPRIÉTÉ



- Sécuriser la vente d'un lot de copropriété COP-01
- Réforme de la copropriété : loi ELAN et ordonnance du 30 octobre 2019 COP-02
- Les organisations juridiques de l'immeuble COP-03
- Actualité de la copropriété et des ASL COP-04

**Public concerné :** Ces formations s'adressent à toutes les personnes chargées de créer des organisations juridiques immobilières



## SÉCURISER LA VENTE DE LOT DE COPROPRIÉTÉ

### ◆ Objectifs :

**Appréhender** les mécanismes de la vente d'un lot de copropriété  
Apporter la sécurité juridiques à la clientèle.

◆ **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

1/2 journée  
en présentiel

225 HT/ Pers.

1/2 journée  
en présentiel

190 HT/ Pers.

Public : **AC + II**    CODE : **COP-01**

### Public concerné :

La formation s'adresse notaires et collaborateurs en charge de la vente des lots de copropriété

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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/ Mener un audit du bien

Les actes de référence en copropriété : quelle utilité pratique?

L'existence d'une ASL, quel effet ?

La présence d'un locataire et la purge du droit de préemption

La propriété du lot privatif à double composante : savoir expliquer les règles du droit de propriété en copropriété

Le cas du lot avec jouissance privative sur une partie commune quelles incidences?

La révélation de travaux et leur autorisation préalable : quels sont les travaux nécessitant l'accord de l'Assemblée Générale, comment réagir face à des travaux non autorisés

Focus sur les questions à poser au copropriétaire vendeur

### II/ Les précautions en matière de vente de lot de copropriété :

La vente du lot de copropriétaire à l'un des copropriétaires : quelles vérifications?

La gestion d'une Assemblée Générale tenue entre le compromis et la vente

L'état de la situation financière du copropriétaire vendeur : le pré-état daté

### III/ Les documents permettant de faire courir le délai de rétractation et les éléments sécurisant la cession d'un lot de copropriété

Application de l'article L721-2 du CCH : savoir distinguer les documents impératifs des documents délivrés à titre simplement informatifs - l'utilité de l'extranet

*focus sur la vente de lot de copropriété accessoire*

Les finances : Le sort des fonds déposés sur le compte copropriétaire (Savoir distinguer le fonds de roulement du fonds de travaux)

Le sort des décisions prises en AG avant la cession, la représentation en AG par l'acquéreur

### IV/ Les suites de la cession du lot de copropriété :

Avis de mutation et opposition du syndic, radiation des hypothèques par le syndic ..



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

## ◆ Objectifs :

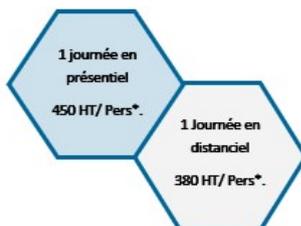
**Comprendre** les nouvelles dispositions en matière du droit de la copropriété suite à la loi ELAN du 23 novembre 2018 (et ses décrets d'application)

**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



**Public** : AC + II      **CODE** : COP-02

### Public concerné :

La formation s'adresse notaires et collaborateurs en charge de la vente des lots de copropriété et la création de copropriété dans le cadre de la vente à la découpe des actifs immobiliers.

### Action de formation :

Cette formation valide 7h de formation professionnelle.

### 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.

### 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT D'UNE COPROPRIÉTÉ ET SAVOIR DISTINGUER LES DIFFÉRENTES ORGANISATIONS JURIDIQUES



## ◆ Objectifs :

**Comprendre** le fonctionnement des copropriétés

Appréhender les organisations au sein des copropriété et hors copropriété

**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 : Aucun

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

Public : AC + II

CODE : COP-03

### Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne intégrant un service d'actes courants ou un service d'immobilier institutionnel, les collaborateurs de promoteurs

### Action de formation :

Cette formation valide 7h de formation professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

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

### Introduction :

Présentation du contexte législatif et réglementaire lié au statut de la copropriété

I) Définition de la copropriété au sens de la loi 10 juillet 1965 réformée :

A) La mise en place de la copropriété

1- L'Etat descriptif de division : son objet et son contenu

2 -Le Règlement de copropriété : contenu légal d'ordre public et contenu conventionnel

B) L'immeuble objet de la copropriété :

1- Parties communes-privatives

2- Jouissance de lot privative

3- Affectation des lots

II) La copropriété et les autres modes d'organisation juridique des immeubles

1- La gestion des espaces communs à un ensemble immobilier par une association syndicale de propriétaires (ASL-AFUL)

2- La possibilité de créer une union de syndicats ou des syndicats secondaires de copropriété.

3- Quand recourt-on à une division en volume depuis le 30 octobre 2019 ?

III) Le Fonctionnement de la copropriété : les acteurs de la copropriété

1-Syndicat des copropriétaires article 14 L.1965 : mission, responsabilités

2-Syndic article 18 L.1965 : prise de fonction, mandat, obligation

3-Conseil syndical art. 21 L. 1965 : rôle, composition, responsabilité



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



## ACTUALITÉ DE LA COPROPRIÉTÉ

0.5 jour en VISIO

### ◆ Objectifs :

- Appréhender nouveautés législatives et réglementaires
- Connaître la jurisprudence liée au droit 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.



1/2 journée  
en présentiel  
225 HT/ Pers.

1/2 journée  
en présentiel  
190 HT/ Pers.

Pré-requis : aucun

Public : AC + II

CODE : COP-04

### ◆ Public concerné :

La formation s'adresse à toutes personnes travaillant en acte courant et en immobilier..

### ◆ Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation professionnelle.

### ◆ 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

I/ Les nouveautés législatives et réglementaires :

A/ L'administration des petites et très petites copropriétés suite à l'ordonnance du 30 octobre 2019

B/ La rénovation du patrimoine : l'obligation de réaliser des plans pluriannuel de travaux

C/ Le différé de copropriété pour les bailleurs sociaux qui vendent leur patrimoine à la découpe

II/ Actualité jurisprudentielle en copropriété : thématique adaptée selon l'actualité des tribunaux

A/ Jurisprudence sur les textes fondateurs : l'état descriptif et le règlement de copropriété

B/ Jurisprudence liée au contentieux de l'Assemblée générale

C/ Jurisprudence sur les ensembles immobiliers comportant des ASL

*Ce programme est mis à jour constamment si vous êtes intéressé par cette thématiques contactez-nous pour connaître le contenu modifié !*



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)

- La vente ou l'acquisition d'un immeuble—tout savoir, tout comprendre VTE-01
- Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire VTE-02
- La VEFA depuis la loi ELAN ! VTE-03
- La vente à la découpe et en bloc VTE-04
- Actualité de la pratique des ventes immobilières ( à jour de la loi ELAN) VTE-05
- Savoir rédiger les promesses de vente VTE-06
- Comprendre les mécanismes de défiscalisation immobilière : VTE-07

La loi Elan/3DS et la vente HLM VTE-08

BRS/A sur le neuf : aspects juridiques VTE-09

Notaires : connaissez-vous les risques liés au changement d'usage d'un bien (habitation => commerce, bureau) ? VTE-10

**Public concerné** : Ces formations s'adressent à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers

# 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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

Public : **AC** CODE : **VTE-01**

## Public concerné :

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

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## 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.

## 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*

Public : **AC + II** CODE : **VTE-02**

## Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers d'entreprise : notaire, collaborateurs...

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## 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 avants contrats au regard de la réforme du droit des contrats

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

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

## ACQUÉRIR UN IMMEUBLE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

### > Le contrat préliminaire ou la promesse

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

### > L'acte de vente

Les obligations des parties : vendeur et acquéreur

### > L'exécution de la VEFA

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



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



# LA VEFA DEPUIS LA LOI ELAN !

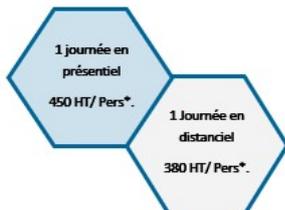
## ◆ Objectifs :

- 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



Public : **AC + II** CODE : **VTE-03**

### Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers d'entreprise : notaire, collaborateurs...

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

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

## NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION AVEC D'AUTRES 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# LA VENTE A LA DECOUPE ET EN BLOC

## ◆ Objectifs :

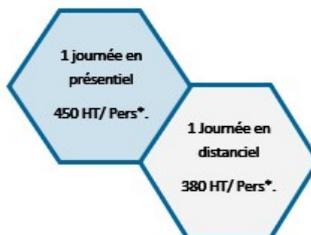
**Savoir** déterminer et mettre en œuvre la procédure applicable à la cession en bloc et découpe

**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



**Public** : AC + II

**CODE** : VTE-04

## Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs qui accompagnent les marchands de biens et foncières.

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## 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.

## 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

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



## ◆ Objectifs :

Appréhender les nouveautés issues de la réglementation

◆ **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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

Public : **AC + II+ U** CODE : **VTE-05**

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs des études notariales.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

## I. PROMESSES :

- \* Nouvelles informations relatives à la copropriété à annexer : contenu de l'information, sanction, conséquences pratiques
- \* Le « diagnostic » méréule : contenu de l'information, conséquences pratiques
- \* Les 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# SAVOIR RÉDIGER LES PROMESSES DE VENTE



## ◆ 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

◆ **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

1 journée en présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en distanciel  
380 HT/ Pers\*.

Public : **AC + II+ U**    CODE : **VTE-06**

## Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs amenés à rédiger leur promesse de vente.

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## 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.

## 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 pollicitation, 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# COMPRENDRE LES MÉCANISMES DE DÉFISCALISATION



## ◆ Objectifs :

**Mettre à jour et perfectionner** vos connaissances en matière d'outils de défiscalisation immobilière

**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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

Public : **AC + II**

CODE : **VTE-07**

## Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs qui participent à des opérations de défiscalisation immobilières....

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle

## 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.

## 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# LA LOI ELAN/ 3DS 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

1 journée en présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en distanciel  
380 HT/ Pers\*.

Public : II CODE : VTE-08

### Public concerné :

La formation s'adresse aux notaires et collaborateurs ne charge de la vente des actifs des bailleurs sociaux à l'unité.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

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, le BRS sur existant
- 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)

Focus sur le BRS en vente HLM (étape de dissociation, schémas possible, règles de vente)



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# BRS/A SUR LE NEUF : ASPECTS JURIDIQUES

## ◆ Objectifs :

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

1/2 journée  
en présentiel

225 HT/ Pers.

1/2 journée  
en présentiel

190 HT/ Pers.

**Public :** AC + II+U

**CODE :** VTE-09

### Public concerné :

La formation s'adresse aux Notaires, rédacteurs accompagnant des promoteurs et bailleurs sociaux dans la création d'opérations immobilières.

### Action de formation :

Cette formation valide 3 heures 30 de formation professionnelle

### 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.

### 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'objet
- 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 substitution dans le BRS opérateur
- La résiliation, la transmission en vif et par décès
- Les clauses impactées du règlement de copropriété



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

## ◆ Objectifs :

Le notaire en charge d'un dossier de vente ou de location, saura se poser les bonnes questions au regard de la réglementation du L631-7 du CCH (changement d'usage entre habitation et commerce).

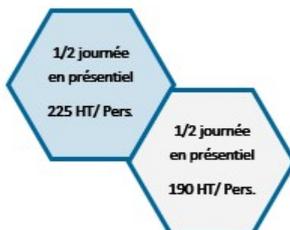
Cette formation permet d'assurer la sécurité juridique de leurs clients et éviter des mises en cause de responsabilité

## ◆ 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



Public : AC + II+ U

CODE : VTE-10

### Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne chargée de la vente d'actifs immobiliers : notaire, collaborateurs...

### Action de formation :

Cette formation valide 3h30 heures de formation professionnelle.

### 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 :

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

### II) DISTINGUER LES TYPES D'AUTORISATION APPLICABLES :

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

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

- Le principe de l'imprescriptibilité
- Les sanctions qui pèsent sur les parties à l'acte (Vendeur/acquéreur – Bailleur/locataire)
- 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 FRÉQUEMMENT 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# LES BAUX

- ❑ Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel BAUX-1
- ❑ Actualité des baux d'habitation après les lois ALUR et ELAN BAUX-2
- ❑ Bail d'habitation : actualité ELAN et jurisprudences BAUX-3
- ❑ Bail d'habitation rédaction et analyse depuis ELAN BAUX-4
- ❑ L'impayé de loyer : du traitement amiable à l'expulsion BAUX-5
- ❑ Maîtriser le contentieux du bail d'habitation BAUX-6
- ❑ Etat des lieux : mode d'emploi BAUX-7
- ❑ La gestion des charges locatives récupérables dans les baux régis par la loi du 6 juillet 1989 BAUX-8
- ❑ Les baux commerciaux : fondamentaux BAUX-9
- ❑ Le renouvellement des baux commerciaux BAUX-10
- ❑ La vente de fonds de commerce et la cession de droit au bail BAUX-11
- ❑ Actualité des baux commerciaux BAUX-12

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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

CODE : BAUX-01

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

## 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](mailto: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



CODE : BAUX-02

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation professionnelle.

### 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.

## 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 aux parties

*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](mailto: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

1/2 journée  
en présentiel

225 HT/ Pers.

1/2 journée  
en présentiel

190 HT/ Pers.

CODE : BAUX-03

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation professionnelle.

### 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.

### 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](mailto: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

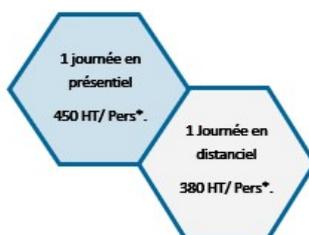
**Prévenir** les risques de contentieux

## ◆ 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



**CODE :** BAUX-04

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

## 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 RENOUELEMENT 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

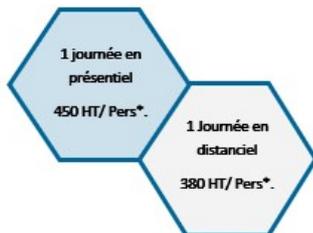
## ◆ Objectifs :

- 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



**CODE** : BAUX-05

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

## INTRODUCTION

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

#### I/ MAÎTRISER LES CLAUSES DU BAIL UTILES AU RECOURVREMENT 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

Carte G

CODE : BAUX-06

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### Moyens de suivi de la formation :

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

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

## INTRODUCTION SUR LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION (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 DÉ- CENT

- 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

**CODE :** BAUX-07

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

### 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

## ◆ Objectifs :

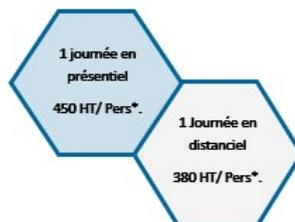
- Savoir analyser correctement la nature des charges récupérables
- Maîtriser la régularisation des charges dans les délais légaux
- Adapter le mode de récupération des charges en fonction de chaque situation
- Prévenir et traiter les litiges

## ◆ 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



CODE : BAUX-08

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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 applica-

## 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

## ◆ Objectifs :

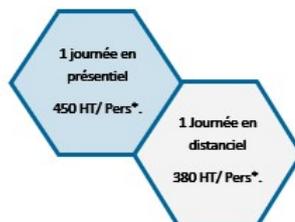
- Savoir analyser correctement la nature des charges récupérables
- Maîtriser la régularisation des charges dans les délais légaux
- Adapter le mode de récupération des charges en fonction de chaque situation
- Prévenir et traiter les litiges

## ◆ 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



CODE : BAUX-08

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

## 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

**CODE :** BAUX-09

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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 applica-

### 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel

450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel

380 HT/ Pers\*.

CODE : BAUX-10

## Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

## Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

## Moyens de suivi de la formation :

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

## INTRODUCTION

### 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 les principes 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# LA CESSION DE DROIT AU BAIL ET LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE

## ◆ Objectifs :

**Comprendre** le mécanisme du bail commercial

**Savoir distinguer** la cession de fonds de commerce par rapport à celle du droit au 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. Evaluation en cours de formation.



**Pré-requis** : 2 ans d'expérience

1/2 journée  
en présentiel

225 HT/ Pers.

1/2 journée  
en présentiel

190 HT/ Pers.

ODE : BAUX-11

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation professionnelle.

### 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.

## I. Rappel sur le bail commercial

Champ d'application du bail commercial

La garantie solidaire sur les loyers

Les indemnités de déspecialisation en cas de cession

La renégociation du bail en cas de cession

## II. La cession de bail

Le principe d'interdiction de la cession de bail

L'autorisation contractuelle possible

L'agrément du bailleur

Le refus du bailleur

Les formalités post-cession

La fiscalité de la cession

## III. La cession de fonds de commerce

Le principe de liberté de cession de fonds de commerce

L'encadrement de la cession par des clauses d'agrément

L'inopposabilité de la cession et le refus de cession

Les formalités post-cession

La fiscalité de la cession



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX



## ◆ Objectifs :

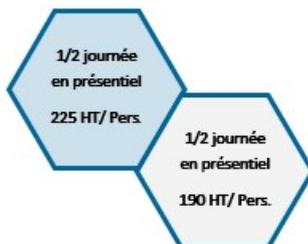
**Intégrer** toutes les modifications apportées par la loi Pinel du 18 juin 2014, son décret d'application et la loi Macron, ainsi que la réforme du droit des contrats

**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



CODE : BAUX-12

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation professionnelle.

### 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 applica-

### 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



# LE BAIL COMMERCIAL : ASPECTS PRATIQUES

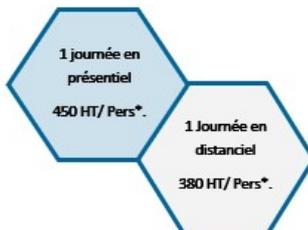
## ◆ Objectifs :

- Connaître** 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



CODE : BAUX-13

### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

## 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 : renonciations 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](mailto: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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

CODE : BAUX-15

#### Public concerné :

La formation s'adresse aux collaborateurs en charge de la gestion locative des biens des clients de l'étude.

#### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

#### 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.

#### 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](mailto:contact@immo-formation.fr)

# GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS : DIGITALISATION , DÉVELOPPEMENT DE SA NO- TORIÉTÉ ET MANAGEMENT



- « Management d'équipe – animation d'une réunion » PROS-1
- La stratégie digitale au service de mon entreprise PROS-2
- Notaires, avocats : vos clients vous attendent sur les réseaux sociaux ! PROS-3

TEAM

Public concerné : ces formations s'adressent aux offices souhaitant développer leur communication digitale et mettre en place une politique de management efficace.

# « MANAGEMENT D'ÉQUIPE – ANIMATION D'UNE RÉUNION »



## ◆ Objectifs :

**Comprendre** ses forces et faiblesses en terme de management

**Décrypter** son environnement, le contexte

**Etablir** des pistes de management adaptées

**Moyens et supports pédagogiques :** Animation par un spécialiste de l'accompagnement individuel ou collectif.



**Pré-requis :** aucun

**Prix sur devis**

**CODE :** PROS-01

### Public concerné :

La formation s'adresse aux managers qui souhaitent motiver ou remotiver leurs équipes. La formation n'est dispensée qu'en intra entreprise pour une plus grande efficacité.

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

### 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.

Questionnaire de préparation à la formation sur-mesure (prévoir 1 heure)

A réaliser en amont de la formation pour préparer la matinée—étude basée sur une analyse en neuroscience

### 1 semaine après

Formation en après-midi (3h30) :

(2 heures) A partir de la problématique « manager et motiver son équipe », identification et validation des comportements utiles au management de l'équipe :

Les motivations durables et fragiles de la stagiaire ;

Le positionnement en groupe de la stagiaire (dans un groupe);

La capacité d'adaptation de la stagiaire (en situation nouvelle/complexé/inhabituelle).

(1h30) A partir de ce travail de validation (motivations/ assertivité/capacité d'adaptation), définition des premières pistes pour manager une équipe

Echange sur les personnalités des collaborateurs ;

Priorité des actions à mettre en place.

### 1 semaine après

Formation en après-midi (3h30) :

La réunion :

La préparation : objectif(s), ordre du jour, convocation des participants ;

L'animation (distanciel et/ou présentiel) : présentation du cadre de la réunion, de l'ordre du jour – prise de parole de l'animateur, tour de table ;

La fin de la réunion : les décisions prises, le calendrier de réalisation ;

Le compte rendu post réunion :

Rappel des décisions ;

Echéances ;

Engagements des participants

Simulation :

Entraînement à l'animation d'une réunion

Conclusion de la formation

Pistes d'amélioration

Les actions à mettre en place à l'issue de la for-



**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](mailto: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

1 journée en  
présentiel  
450 HT/ Pers\*.

1 Journée en  
distanciel  
380 HT/ Pers\*.

**CODE** : PROS-02

## 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.

## 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 **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](mailto:contact@immo-formation.fr)



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

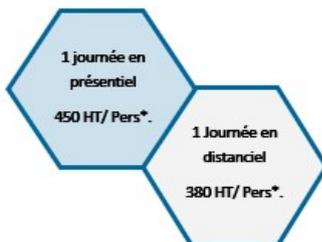
### ◆ Objectifs :

**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



CODE : PROS-03

### Public concerné :

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

### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

### Moyens de suivi de la formation :

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

### 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)

Cette formation est complémentaire à 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](mailto:contact@immo-formation.fr)



**SUIVEZ NOTRE ACTUALITE SUR**



**Immo-formation.fr**

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



## De la VEFA à la gestion de copropriété sur un immeuble neuf

### ◆ Objectifs :

- examiner l'ensemble des problématiques de la mise en copropriété d'un immeuble neuf pour les gestionnaires 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



Pré-requis : aucun

IMMOBILIER CODE : IMMO-01

#### Public concerné :

La formation s'adresse à toutes personnes travaillant sur des contrats d'accompagnement des promoteurs sur leurs opérations de VEFA.

#### Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation professionnelle.

#### 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 : rappel des différents régimes juridiques des ensembles immobiliers

- L'organisation d'un ensemble immobilier : la gestion confiée à une association de propriétaires fonciers (ASL), l'immeuble en division en volume (intérêt pratique), la création de syndicats secondaires (quelles règles ?)  
– Exemple pratique : lecture de statut type d'une ASL

### I) Naissance et entrée en fonction du syndicat des copropriétaires dans la mise en copropriété d'un immeuble neuf :

**A) Naissance du syndicat des copropriétaires dans une copropriété neuve : règle issue de l'ordonnance du 30 octobre 2019**

**B) Lots vendus « à construire » achevés, livrés ou non**

**C) Les « lots transitoires et appel des charges**

Cas pratique : que se passe-t-il s'il y a des réserves sur les parties communes ? Comment actionner les assurances ?

### II- Le syndic provisoire : l'administrateur de la « période transitoire » de la mise en copropriété d'un immeuble neuf

A– Le mandat du syndic provisoire : sa durée, sa mise en place, le rôle de l'Assemblée Générale

B – Les missions administratives et techniques du syndic provisoire : suivi des désordres sur l'immeuble suite à la livraison des parties communes

### III) les garanties liées la livraison d'un immeuble neuf

**A - Présentation des documents techniques :**  
DOE, le DIUO : les documents liés aux travaux à quoi servent-ils ? quel objet

FOCUS : Les programmes neuf au temps du BIM : les maquettes, intérêt pour la commercialisation

#### **B - Assurance et garantie sur immeuble neuf :**

-Décennale, biennale, parfait achèvement  
-Assurance DO  
-Assurance copropriétaire occupant et non occupant  
– article 9-1 de la loi du 10 juillet 1965



**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](mailto:contact@immo-formation.fr)