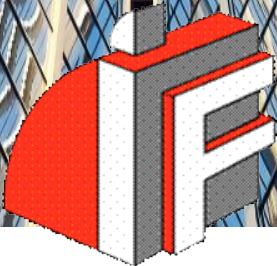


CATALOGUE DE FORMATIONS A DESTINATION
DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE
2025-2026



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

NOTRE ENGAGEMENT



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

Les formules proposées sont des formules de formation **intra-entreprise**.

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

La pédagogie de formation se décompose en 7 étapes clef :

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

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

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

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

5^{ème} étape : règlement de la prestation avant le début de la formation

6^{ème} 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^{ème} 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 ou 0768322767 »



UNE FORMATION POUR QUEL COUT?

Les sessions de formation de 7h sont ouvertes à partir de 4 personnes en intra entreprise sont tarifés au prix de 1600€ HT pour un groupe de 4 personnes.

La tarification varie en fonction du nombre d'apprenants et du niveau d'expertise de la formation, nous consulter pour les groupes plus importants.

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

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

Validation de l'action de formation : nos formations sont conformes aux attentes en matière de formation continue des professionnels de l'immobilier.

IMMOBILIER

- S'initier au vocabulaire de l'immobilier —150 termes juridiques à connaître I-1
- TVA immobilière niv. I-4
- TVA immobilière niv. II—I-5
- Financements structurés immobiliers I-6
- Le crédit-bail immobilier :
Comment ça marche? I-8
- Initiation à la finance immobilière I-9
- ESG immobilier I-10
- L'IA appliquée à l'Immobilier I-11

Public concerné :

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

S'INITIER AU VOCABULAIRE DE L'IMMOBILIER

150 termes juridiques à connaître



◆ Objectifs :

Maîtriser le vocabulaire de l'immobilier

Permettre une évolution professionnelle vers le secteur de l'immobilier

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



Pré-requis : aucun

Carte T + Carte G+ Carte S

CODE : I-1

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 7 ou 14 heures de formation au titre du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 modifié en 2020.

Moyens de suivi de la formation :

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

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



TVA IMMOBILIÈRE NIVEAU I

◆ Objectifs :

Comprendre le fonctionnement de la TVA
Identifier les opérations soumises à la TVA immobilière
Appliquer la tva dans le cadre d'une location

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



Pré-requis : Aucun

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : I-4

Public concerné :

La formation s'adresse à tout professionnel de l'immobilier en charge d'opérations pouvant emporter des questions de TVA immobilière

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

INTRODUCTION GENERALE A LA TVA

Objectif : Comprendre le fonctionnement de la TVA (30min)

Partie 1 : les mutations d'immeuble et les travaux immobiliers

1.1 Champ d'application de la TVA et exonérations

Objectif : déterminer les opérations immobilières taxées (2h)

Le champ d'application de la TVA sur les opérations immobilières

Expliquer le champ d'application de la TVA : la différence avec les exonérations ;

Les notions d'assujetti agissant en tant que tel et de démarches actives de commercialisation ;

La livraison d'immeuble, les travaux immobiliers et les cas particuliers (opérations sur droits immobiliers, crédit-bail immobilier, bail à construction) ;

La particularité des livraisons à soi-même.

les exonérations en matière de mutations immobilières

Les exonérations en matière de livraisons d'immeuble/terrain, de bâtiment neuf/ancien ou de terrain à bâtir/non à bâtir.

(....)

1.2 Les modalités d'imposition à la TVA

Objectif : Savoir calculer la tva due et accomplir ses obligations déclaratives (30 min)

la base d'imposition a la tva

La base d'imposition : TVA sur le prix de vente total (expliquer la notion de contrepartie décidée par les parties) ;

TVA sur marge brute : retour sur l'affaire ICADE Promotion et sur l'état actuel du droit ;

(...)

LE REDEVABLE DE LA TVA

1.3 Les droits à déduction

Objectif : Comprendre le fonctionnement du mécanisme des droits à déduction (1h30) (...)

Partie 2 : la location d'immeuble

Objectif : déterminer les modalités de taxation et de récupération de la TVA grevant les locations immobilières (1h30)

1.1 La taxation à la TVA de la location d'un immeuble

1.2 Les modalités d'imposition à la TVA

1.3 Les droits à déduction

PARTIE 3 : MISE EN APPLICATION DE L'ENSEMBLE DES GRANDS PRINCIPES DE LA TVA 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

TVA IMMOBILIÈRE NIVEAU II



◆ Objectifs :

◆ DETERMINER LES OPERATIONS IMMOBILIERES TAXEES

CALCULER LA TVA DUE ET ACCOMPLIR SES OBLIGATIONS DECLARATIVES

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DU MECANISME DES DROITS A DEDUCTION

DETERMINER LES MODALITES DE TAXATION ET DE RECUPERATION DE LA TVA GREVANT LES LOCATIONS IMMOBILIERES EN MATIERE DE LOCATION

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : I-5

Public concerné :

La formation s'adresse à tout professionnel de l'immobilier en charge d'opérations pouvant emporter des questions de TVA immobilière ayant de l'expérience : juriste confirmé, juriste du notariat, de la promotion....

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

PARTIE 1 : LES MUTATIONS D'IMMEUBLE ET LES TRAVAUX IMMOBILIERS

1.1 CHAMP D'APPLICATION DE LA TVA ET EXONERATIONS

LE CHAMP D'APPLICATION DE LA TVA SUR LES OPERATIONS IMMOBILIERES

LES EXONERATIONS EN MATIERE DE MUTATIONS IMMOBILIERES

EXEMPLE DE TRAVAUX DE REMISE A NEUF D'UN IMMEUBLE

QUESTIONNAIRE : L'OPERATION DECRITE EST-ELLE TAXEE A LA TVA ?

LES DROITS DE MUTATION A TITRE ONEREUX

1.2 LES MODALITES D'IMPOSITION A LA TVA

LA BASE D'IMPOSITION A LA TVA

LES TAUX DE TVA EN MATIERE DE LIVRAISON D'IMMEUBLE

L'EXIGIBILITE DE LA TVA

LE REDEVABLE DE LA TVA

LES OBLIGATIONS DECLARATIVES

11.3 LES DROITS A DEDUCTION

L'EXERCICE DES DROITS A DEDUCTION

LES REGULARISATIONS

CAS PRATIQUE SUR UNE REGULARISATION AVEC UNE CESSION IMMOBILIERE

PARTIE 2 : LA LOCATION D'IMMEUBLE

1.1 LA TAXATION A LA TVA DE LA LOCATION D'UN IMMEUBLE

EXERCICE PRATIQUE DE REDACTION D'UNE LETTRE D'OPTION

1.2 LES MODALITES D'IMPOSITION A LA TVA

BASE D'IMPOSITION/TAUX/EXIGIBILITE

QUIZZ SUR L'APPLICATION DE CES REGLES

1.3 LES DROITS A DEDUCTION

L'EXERCICE DES DROITS A DEDUCTION

LES REGULARISATIONS

LES IMPACTS DE LA VACANCE D'IMMEUBLE

PARTIE 3 : MISE EN APPLICATION DE L'ENSEMBLE DES GRANDS PRINCIPES DE LA TVA IMMOBILIERE

OBJECTIF : APPLIQUER CONCRETEMENT LES PRINCIPES THEORIQUES (1H)

REFLEXIONS AUTOUR DE DEUX CAS PRATIQUES GLOBAUX



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

FINANCEMENTS STRUCTURES IMMOBILIERS



Objectifs :

Identifier les principaux montages de financement de l'immobilier d'entreprise (investissement ou promotion)
Comprendre les modes de sécurisation
Optimiser la négociation de la dette avec les banques

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par deux avocats spécialisés. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation;



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-6

Public concerné :

La formation s'adresse - Banquiers, analystes, investisseurs, asset managers, directions financières, propriétaires, utilisateurs, chefs d'entreprise, promoteurs, courtiers, juristes

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

Introduction : les tendances de marché en Europe

1. LES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ ET LEUR LOGIQUE DE RECOURS AUX FINANCEMENTS STRUCTURÉS IMMOBILIERS

Investisseurs. Principaux véhicules d'investissement en Europe

Rappel sur l'effet de levier

Rappel sur les notions de financements avec ou sans recours

Promoteurs

Etude de cas : montage d'un budget promoteur

Utilisateurs de l'immeuble. Impact sur l'analyse de crédit

Asset managers. Les grands acteurs du marché en Europe

Experts, valorisateurs de l'immeuble

Prêteurs (banques et assureurs)

2. LA DUE DILIGENCE ET LES POINTS DE VIGILANCE DU BANQUIER - VOTRE DATA ROOM

Les éléments financiers sur l'acquéreur

Les données sur l'exploitant-gestionnaire et sur les utilisateurs

Les éléments sur la structure juridique et fiscale

3. LES PRINCIPAUX MONTAGES DE FINANCEMENTS STRUCTURÉS IMMOBILIERS : SCHÉMAS, TERMES ET CONDITIONS USUELLES

Financement d'un actif unique. "Asset deal"

Sale & lease-back et crédit-bail. Structures OPCO / PROPCO

Financement d'acquisition en share deal

Financement d'acquisition de portefeuille d'immeubles

4. PRÉSENTATION DE L'OFFRE DE CRÉDIT : LA TERM SHEET

Les principaux éléments : mode et montant de financement, structure

d'amortissement, pricing, conditions precedent (CP's), covenants financiers et non-financiers

Etude de cas : Non-respect d'un covenant LTV

Structure de sécurisation

Hypothèque

PPD en pratique

5. ÉTUDE DE CAS : LOGISTECH, FINANCEMENT D'UNE SPV IMMOBILIÈRE D'ACTIFS LOGISTIQUES, LOGÉE DANS UN FONDS D'INVESTISSEMENT



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

contact@immo-formation.fr

LE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER : COMMENT CA MARCHE?



Objectifs :

- Identifier les mécanismes financiers et fiscaux propres aux opérations de crédit bail immobilier
- comparer le crédit bail avec le crédit afin de mesurer les avantages et inconvénients respectifs des 2 méthodes

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un spécialiste du crédit-bail. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation;



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-8

Public concerné :

La formation s'adresse aux Investisseur à cette manager direction financière propriétaire utilisateur chef d

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.

I/ Définition et présentation générale

II/ Examen d proposition de crédit bail- immobilier à partir d'un cas réel

- Analyse des différentes rubriques de l'offre de financement et des barèmes proposés

III/ Fiscalité du crédit bail

- Les différents régimes en vigueur
- La fiscalité applicable à l'acquisition
- La fiscalité applicable lors de la détention
- la fiscalité de la levée d option

IV/ Cession d'un immeuble acquis par crédit bail

V/ Cession d contrat

VI/ Comparatif Crédit/crédit-bail pour une SCI non assujettie à l'IS/ assujettie à l'IS

- La fiscalité des revenus
- la fiscalité des plus values
- exemple chiffré

VII/ Un cas particulier du crédit-bail le lease-back ou cession-bail



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

contact@immo-formation.fr

INITIATION A LA FINANCE IMMOBILIÈRE



Objectifs :

- Définir les principales contraintes financières de l'investisseur immobilier
- Identifier les principales modalités de financement de l'immobilier professionnel locatif
- Analyser les méthodes de mesure de la rentabilité des investissements immobiliers
- Utiliser Excel dans une analyse financière

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-9

Public concerné :

La formation s'adresse aux Cadres de groupes financiers ou immobiliers (investisseurs, promoteurs, fonds d'investissement, société foncière) ne disposant pas des connaissances de base en finances mais appelés du fait de leurs fonctions à participer au comité directeur et examiner les projets d'investissement

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.

I/ Les principales contraintes financières de l'immobilier :

- les recettes locatives
- les charges déductives
- les décaissements de trésorerie

II/ Les principales modalités de financement de l'investissement professionnel locatif :

- le financement par crédit classique et par le crédit bail immobilier

III/ Les méthodes de mesure de la rentabilité des investissements immobiliers :

- Rappel des notions de base de mathématiques financières utilisées
- applications pratiques

IV/ Atelier Excel : construction d'un tableau d'amortissement et utilisation des fonctions TRI et VAN

V/ L'effet de levier de l'endettement :

- le passage du TRI au ROE

VI/ La notion de CMPC

VII/ Cas pratique de synthèse : étude d'un tableau de cash-flow d'immeuble

Nous vous conseillons de venir munir d'ordinateur portable équipé d'une licence Excel



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

contact@immo-formation.fr

L'ESG IMMOBILIER



Objectifs :

Comprendre la mise en place de pratiques durables qui donnent la priorité au respect de l'environnement, aux initiatives ayant un impact social positif et à la bonne gouvernance

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par deux spécialistes de l'ESG. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation;



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-10

Public concerné :

La formation s'adresse aux Cadres, manager ne disposant pas des connaissances appelées à mettre en œuvre l'ESG dans le secteur 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.

La première partie de cette formation propose une approche théorique de l'ESG immobilier :

- i) elle pose une définition de la discipline en dessinant son périmètre d'application et en proposant une boussole permettant de se guider dans le maquis des termes, abréviations et initiatives rattachés à cette discipline ;
- ii) elle présente les caractéristiques très spécifiques de l'immobilier au sein de l'univers ESG, la remarquable « force de frappe » extra-financière de la gestion des actifs réels mais aussi la responsabilité particulière qui en découle pour les professionnels de l'immobilier ;
- iii) elle précise le niveau actuel de l'intérêt des investisseurs pour l'ESG tout en situant l'analyse dans une perspective de long terme qui tend déjà vers une « financiarisation » progressive de l'extra-financier immobilier.

La seconde partie de cette formation présente « ce qu'il faut savoir » sur les textes légaux, réglementaires et professionnels, de droit européen ou national, applicables aux véhicules d'investissement ainsi qu'aux immeubles.

1ère partie : Première approche de l'ESG immobilier

1) Définition de l'ESG immobilier

2) Spécificités de l'ESG immobilier

3) Pourquoi „faire de l'ESG immobilier“ ?

2nde partie : Pratique de l'ESG immobilier

1) L'obligation juridique : les nouvelles prescriptions de la finance durable

1.1) la réglementation extra-financière européenne

i) la taxinomie européenne

ii) le règlement SFDR

iii) la directive CSRD

1.2) la réglementation bâtementaire française

i) la loi énergie-climat

ii) le décret tertiaire

2) L'opportunité marketing : les initiatives d'engagement des professionnels

2.1) au niveau du fonds : l'exemple du label ISR

2.2) au niveau des actifs : l'engagement vers la décarbonation



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

contact@immo-formation.fr

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER



Objectifs :

Découvrir les principes fondamentaux de l'IA appliqués à l'immobilier.

Comprendre le potentiel, les limites et les bonnes pratiques de l'IA.

Apprendre à utiliser des outils basés sur l'IA pour la prospection, l'automatisation, et la relation client.

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un professionnel de l'immobilier exerçant à titre d'investisseur et promoteur. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation. Chaque stagiaire sera muni d'un ordinateur ou d'une tablette de son choix.



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-11

Public concerné :

La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier souhaitant comprendre et utiliser l'IA pour améliorer leurs processus.

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.

1. Introduction à l'Intelligence Artificielle en Immobilier

Définition de l'IA et ses applications générales.

Focus sur les cas d'usage spécifiques au secteur immobilier.

Limites et enjeux éthiques de l'utilisation de l'IA.

2. Les Prompts : Clé pour Exploiter l'IA

Présentation des prompts simples :

Exemples : générer une description de bien immobilier, rédiger un email à un client.

Atelier pratique : tester des prompts simples sur ChatGPT.

Les prompts complexes :

Structuration des demandes pour obtenir des résultats précis et professionnels.

Techniques avancées pour personnaliser les réponses.

Atelier pratique : concevoir un prompt complexe.

Atelier pratique : concevoir un prompt complexe.

3. Comprendre les Modèles GPT

Présentation des GPT

Exemples d'utilisation en immobilier

Atelier : Utiliser un GPT

4. Automatisation avec l'IA : Gagner en Efficacité

Automatisation des tâches répétitives

Automatisation du suivi client

5. Prospection Optimisée par l'IA

Exemple de stratégie de prospection :

Utilisation de l'IA pour cibler les clients vendeurs ou acheteurs.

Création de messages commerciaux adaptés au profil des prospects.



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

contact@immo-formation.fr

LA COPROPRIÉTÉ



- Organisation juridique des immeubles : appréhender la copropriété et la volumétrie COP-2
- La copropriété de A à Z depuis la loi ELAN COP-3
- Convention IRSI : Mode d'emploi COP-7

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

ORGANISATION JURIDIQUE DES IMMEUBLES : APPRÉHENDER LA COPROPRIÉTÉ ET LA VOLUMÉTRIE



♦ Objectifs :

- * **Maîtriser** les critères de choix entre copropriété et division en volumes
- * **Appréhender** les conséquences en matière de gestion des immeubles
- * **Connaître** les documents de références et savoir les analyser

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



Pré-requis : 2 ans d'expérience

Carte S

CODE : COP-02

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

I. Le choix du mode de division de la propriété d'un immeuble

I-1. Copropriété et Volumétrie : des droits de propriétés distincts

- I-1-1. Le lot de copropriété
- I-1-2. Le volume

I-2. La volumétrie : une alternative à la copropriété (Article 1er de la loi du 10 juillet 1965)

- I-2-1. Conditions d'application du statut de la copropriété
- I-2-2. Conditions d'application de la volumétrie

I-3. La volumétrie : un substitut à la copropriété ?

- I-3-1. La conception restrictive
- I-3-2. La conception libérale
- I-3-3. la volumétrie au lendemain de la loi ELAN

I-4. L'opportunité du recours : présentation des schémas de montage en volumétrie

II. La mise en œuvre du choix retenu

II-1. La Copropriété

II-1-1 L'Etat Descriptif de Division
Travail du géomètre : désignation des lots détermination des quotes-parts des parties communes et des charges
Définition des parties privatives
Définitions des parties communes générales
Définition des parties communes spéciales (distinction avec le macro-lot),

II-1-2. Règlement de Copropriété

Destination de l'immeuble
Usage des parties privatives et des parties communes
Clauses spécifiques
La vie de la copropriété (syndic, syndicat, AG, conseil syndical)

II-2. La Volumétrie

II-2-1. L'Etat Descriptif de Division en Volumes et le Cahier des Charges
II-2-2. L'organisation différente : constitution d'une Association Syndicale Libre (périmètre, objet social, action en justice...)

III. Les conséquences du l'organisation juridique retenue sur la gestion courante de l'immeuble

III-1. En Copropriété
La prises de décisions (travaux...) et les délais de recours

III-2. En Volumétrie
La prises de décisions (travaux...) et les délais de recours
Problématique de la compétence des syndics
Conséquences de l'existence d'une double structure de gestion

III-3. Cas pratiques



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

LA COPROPRIÉTÉ DE A À Z DEPUIS LA LOI ÉLAN



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles de fonctionnement de la copropriété.

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

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



Pré-requis : aucun

Carte S

CODE : COP-03

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ-

- Champ d'application de la loi du 10 juillet 1965 réformé

- Règlement d1. DÉFINITION DE LA COPROPRIÉTÉ REVISITÉE PAR L'ORDONNANCE

- La copropriété et les immeubles à destination d'habitation

- L'alternative "encadrée" : la division en volume

- Nouvelle définition du lot de copropriété

2. MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ

- État descriptif de division : objet et contenu, sa modification

- Règlement de copropriété son caractère conventionnel : les clauses significatives

- Destination de l'immeuble et l'harmonie : deux notions primordiales

- Parties communes et parties privatives : nouvelles définitions et incidences sur les charges

- Jouissance de lots privatifs : caractère réel affirmé par la loi ELAN

Focus sur les obligations de rédaction depuis la Loi Elan : quelles sont les clauses réputées non écrites?

3. FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

a. Les organes de la copropriété

b. L'assemblée générale

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

MAINTENANCE DE L'IMMEUBLE

- Assurance de l'immeuble

- Entretien et maintenance : obligations du syndic

- Travaux : urgence et délai, budget (distinction entre les travaux de l'article 14-2 et 14-1)

- Audit énergétique et diagnostics (DTG, amiante, PPT...)

MISSIONS DU SYNDIC : UN MANDATAIRE!

- Représentation du syndicat des copropriétaires : action en justice, travaux exécutés sans autorisation ou mal exécutés, la lutte contre les marchands de sommeil

- Recouvrement des dettes financières : charges et sommes dues au syndicat des copropriétaires, prescription—art 19-1

- Copropriété en difficulté

VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

- État daté et pré-état daté

- Vente d'une partie commune (incidence), vente à un euro symbolique

- Nouvelles obligations relatives à la loi ALUR : certificat 20-II; fiche synthétique

- La purge du droit de préemption urbain



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

contact@immo-formation.fr

CONVENTION IRSI : MODE D'EMPLOI



◆ Objectifs :

Comprendre la convention IRSI et les implications pour les professionnels de l'immobilier

◆ Connaître les nouvelles dispositions appliquées depuis le 01/07/20

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



Pré-requis : Aucun

Carte S

CODE : COP-07

Public concerné :
La formation s'adresse aux syndics, gestionnaires de copropriété, services techniques....

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

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

1. INTRODUCTION

Rappel des grands principes de la convention CIDRE
Pourquoi la nouvelle convention IRSI ?

2. UN NOUVEAU CADRE REGLEMENTAIRE

Le champ d'application de l'IRSI
Les définitions conventionnelles
Les sinistres survenus à partir de juillet 2020
L'application pratique et chiffrée des dispositions

3. LA DESIGNATION ET LE ROLE DE L'ASSUREUR GESTIONNAIRE

Les modalités de désignation
Les exceptions pour les locaux privatifs occupés
Le rôle de l'assureur gestionnaire
Création d'un réputé garanti spécifique à la recherche de fuite

4. LA RECHERCHE DE FUITE (RDF)

Le principe
Les nouvelles mesures qui encadrent la recherche de fuites
Une nouvelle définition
Les notions de « investigations préalables » et de « situations de blocage »
Quid de l'indemnisation du passage en apparence ?
Une nouvelle hiérarchie de la prise en charge

Le mécanisme de l'assiette servant à la détermination de la tranche 1 ou 2
*Indemnisation et Recours des Sinistres Immeuble

5. QUELS INTERVENANTS CHEZ LES ASSUREURS ?

Intermédiaires, grossistes, compagnies, réassureurs et experts : Avec qui travaille-t-on ?

6 . LE SINISTRE PAS A PAS, RETOUR SUR QUELQUES NOTIONS

De la déclaration au règlement, le pas à pas du sinistre
Retour sur la prescription et la subrogation

Cas pratique IRSI
3 derniers exercices



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

ASSURANCES ET GESTION SINISTRE DE L'IMMEUBLE



◆ Objectifs :

Décrire les polices d'assurance de l'immeuble appliquer les principes de la Convention IRSI

Les nouvelles mesures encadrant la recherche de fuite gérer les sinistres dommages ouvrages

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



Pré-requis : Aucun

Carte S

CODE : COP-08

Public concerné :

La formation s'adresse aux syndics, gestionnaires de copropriété, services techniques....

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

I / Les 3 principaux contrats d'assurance

II/ Les garanties du contrat immeuble les garanties connexes (PNO, MHR ...)

III/ Les sinistres quotidiens : le dégât des eaux I

IV/ Les bases de l'assurance construction

V/ Les clés pour gérer le sinistre dommages ouvrages



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

- ❑ Agents immobiliers : comprendre et savoir décrypter les diagnostics immobiliers ? VTE-1
- ❑ Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire VTE-3
- ❑ La vente à la découpe et en bloc VTE-5
- ❑ Savoir rédiger les compromis de vente depuis la loi ALUR VTE-7
- ❑ Les bases de la fiscalité immobilière VTE-10
- ❑ Vente immobilière : savoir identifier les pathologies du bâtiment ! VTE-11
- ❑ Les clefs de l'expertise immobilière VTE-12
- ❑ Changement d'usage et mécanisme de la compensation (location touristique ...) VTE-14
- ❑ Tout comprendre sur la DO
- ❑ VEFA et BEFA en immobilier d'entreprise : mode d'emploi VTE-20

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



AGENTS IMMOBILIERS : COMPRENDRE ET SAVOIR DÉCRYPTER LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS ?

♦ Objectifs :

- * Appréhender les relations entre le diagnostiqueur et l'agent immobilier
- * Comprendre les aspects techniques des diagnostics
- * Savoir tirer une analyse des documents à transmettre aux acquéreurs et locataires de biens à usage d'habitation

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-01

Public concerné :

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier porteurs de carte T et G.

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.

I/ Présentation des diagnostics immobiliers et de la relation avec les agents immobiliers (3h30)

A) Le diagnostiqueur et les règles entourant les diagnostics immobiliers :

- Les vérifications d'un agent immobilier dans sa relation avec un diagnostiqueur
- Les obligations du professionnel agent immobilier relatives au diagnostic immobilier pour une mise en vente ou une mise en location
- Les obligations d'un diagnostiqueur professionnel dans le cadre d'un diagnostic immobilier
- Les obligations du propriétaire
- Le dossier diagnostic technique (DDT)

B) La présentation détaillée des différents diagnostics immobiliers

- Diagnostic Performance Énergétique DPE (cadre juridique, éléments pour l'établissement du rapport)
- Métrage Carrez / Boutin
- Diagnostic amiante (cadre juridique, éléments pour établissement du rapport)
- Constat des Risques d'Exposition au Plomb CREP (cadre juridique, éléments pour l'établissement du rapport)

- Diagnostic termites (cadre juridique, éléments pour l'établissement du rapport)
- Diagnostic gaz et électricité (cadre juridique, éléments pour l'établissement du rapport)

II/ Mettre en application sa lecture des diagnostics immobiliers (3 heures 30)

A) La bonne lecture des diagnostics immobiliers

- Identifier les points de vigilance d'un diagnostic immobilier
- Où et Quoi regarder dans un dossier diagnostic technique
- Comprendre la terminologie d'un diagnostic
- Savoir relever une anomalie
- Connaître les règles de surface

B) Savoir informer efficacement sa clientèle

- Pouvoir résumer la lecture d'un diagnostic immobilier
- Rentrer dans le détail d'un dossier diagnostic immobilier durant la lecture d'un compromis

MISES EN SITUATION



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

ACQUERIR ET VENDRE L'IMMEUBLE D'ENTREPRISE

BIENS BATIS OU A CONSTRUIRE



◆ Objectifs :

- Faire** les distinctions juridiques relatives à la position du vendeur et celle de l'acquéreur
- Connaître** les points clefs d'un audit juridique d'un immeuble
- Appréhendez** les règles juridiques de la vente.

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-03

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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



Pré-requis : 2 ans d'expérience

Carte T

CODE : VTE-05

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

SAVOIR RÉDIGER LES COMPROMIS DE VENTE DEPUIS LA LOI ALUR



◆ Objectifs :

- Maîtriser** les règles des avant-contrats (compromis ou promesse unilatérale de vente)
- Maîtriser** les risques de la phase de négociation et de la conclusion de l'avant contrat afin de sécuriser la vente
- Savoir** rédiger les modèles types (Tissot...)

◆ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-07

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

POURQUOI ÉTABLIR UN AVANT-CONTRAT ?

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

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

- * La notion de pourparlers : Quand est-on définitivement engagé ? Rupture des pourparlers
- * La notion d'offre, de sollicitation, d'appel d'offre, d'acceptation, de lettre d'intention, d'accord de confidentialité
- * Le renouveau du pacte de préférence : contenu et exécution
- * Les incidences de la réforme du droit des obligations

LA DISTINCTION ENTRE LE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT LA FORMATION DU CONTRAT

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

LA DISTINCTION ENTRE COMPROMIS ET PUV CONCERNANT LE CONTENU DU CONTRAT

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

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

- * Effets entre les parties : exécution forcée et caducité
- * Effet envers les tiers : transmission de la promesse,

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

ÉTUDE ET AIDE A LA RÉDACTION D'UN DOCUMENT TYPE (TYPE TISSOT...)



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

contact@immo-formation.fr

LES CLEFS DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE



◆ Objectifs :

Comprendre les méthodes de l'expert en évaluation immobilière

Appréhender les outils d'expertise

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : VTE-13

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

EXPOSÉ LIMINAIRE : EXPERTISE OU ENQUÊTE ?

LE MÉTIER DE L'EXPERT ET SON ENVIRONNEMENT

LES MÉTHODES ET LES OUTILS DE L'EXPERT

LES CLASSES D'ACTIFS

LE DÉROULEMENT D'UNE MISSION

ECHANGES AVEC LA SALLE



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

CHANGEMENT D'USAGE ET MECANISME DE LA COMPENSATION (LOCATION TOURISTIQUE ...)



♦ Objectifs :

Identifier et **comprendre** les règles du changement d'usage et de la compensation

Mettre à jour et **perfectionner** vos connaissances et vos compétences au sujet de l'article L631-7 du CCH

Conseiller au mieux vos clients qui voudraient se lancer dans la location touristique

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



Pré-requis : niveau 1

Carte T + Carte G

CODE : VTE-15

Public concerné :

La formation s'adresse aux agents immobiliers et conseiller immobilier, notaires, avocats, juristes ...

Action de formation :

Cette formation valide 3,5 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.

I) Ne pas confondre destination et usage :

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

II) Distinguer les types d'autorisation applicables :

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

III) Les risques et sanctions attachés aux règles d'usage :

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

IV) Les effets de l'autorisation de changement d'usage :

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

V/ Focus sur deux situations fréquemment rencontrées :

L'usage et la copropriété

La location type ArbnB



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

TOUT COMPRENDRE SUR LA DOMMAGES-OUVRAGES (DO—ASSURANCE)



◆ Objectifs :

Comprendre la réglementation en cours applicable en dommages-ouvrage.
Intégrer la jurisprudence récente pour mieux maîtriser la souscription des contrats.
Intégrer la gestion des sinistres amiables et contentieux

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-19

Public concerné : Responsables de projets d'opération de construction, promoteurs, gestionnaires de sinistres ayant la connaissance des fondamentaux sur la responsabilité des constructeurs et la dommages-ouvrage et une première expérience professionnelle de la gestion des sinistres. Action de formation : Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Moyens de suivi de la formation : En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire	* Introduction Définir la police dommages-ouvrage Situer la gestion de la DO dans le temps Les polices connexes à la DO (RCMO, TRC, CNR,...) 1. Les bases de la Dommages Ouvrage La loi Spinetta – Principe de la DO Les piliers de la DO : Solidité/Impropriété à la destination Obligatoire/Pas obligatoire ? Soumis/Non soumis ? Quand souscrire/quand ne pas souscrire ? Les éléments à fournir à l'assureur Garantie de Parfait achèvement et Garantie de Bon Fonctionnement Coûts/assureurs compétents/Points d'attention 2. Les particularités de la Dommages Ouvrage Délais Comment traiter les existants ? La garantie des éléments dissociables à vocation de fonctionner La garantie des éléments dissociables inertes La notion d'EPERS Les dommages intermédiaires	Les immatériels consécutifs Les dommages évolutifs 3. Régulariser pour une gestion des sinistres efficace et un bon rapport sinistres /primes Choisir des entreprises assurées pour leurs activités déclarées Fournir les attestations des constructeurs à la date de la DOC Lever les réserves portées dans le rapport de fin de travaux du bureau de contrôle Fournir le PV de réception, lever les réserves et fixer le coût définitif de la construction 4. Déclarer, gérer un sinistre La déclaration amiable légale et conventionnelle La gestion à l'ouverture du sinistre des refus de garantie La mise en place de l'expertise contradictoire (les conventions) Le règlement de l'indemnité due La gestion des sinistres par le syndic de copropriété 5 Exercices pratiques et quizz Clôture et évaluation de fin de formation
--	---	--



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

VEFA ET BEFA EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE : MODE D'EMPLOI



◆ Objectifs :

Appliquer le cadre juridique de la VEFA et du BEFA
Définir les obligations et les responsabilités des parties

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-20

Public concerné : Commercialisateurs, négociateurs, investisseurs, maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, utilisateurs, asset managers Action de formation : Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Moyens de suivi de la formation : En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée. Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.	I/ Le contexte de la vente en l'état futur d'achèvement - o secteur non protégé - o Différence avec le contrat de promotion immobilière - o La promesse de Vefa II/ Les obligations du vendeur en l'état futur d'achèvement - o Obligation de renseignements - o Obligation de délivrance et d'achèvement (focus sur la garantie financière) - o L'obligation de garantie des vices (vices apparents et cachés) - o Les garanties et assurance liées aux constructions : garantie de parfait achèvement, bon fonctionnement et garantie decennale III/ Les obligations de l'acquéreur en l'état futur d'achèvement - o L'obligation principale : le paiement du prix - o Les obligations accessoires	IV/ Le bail en état futur d'achèvement - o Présentation générale - o Le contenu spécifique du BEFA : durée, données financières, mise à disposition et exécution forcée - o Les points à surveiller : conditions suspensives, délai, conditions financières ☐ étude d'un BEFA
---	---	--



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

contact@immo-formation.fr

LES BAUX

- 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
- Etat des lieux mode d'emploi BAUX -14
- Indemnité d'éviction aspects pratiques BAUX -17
- Actualité de la réglementation environne mentale (décret tertiaire)

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

ETAT DES LIEUX : MODE D'EMPLOI



♦ Objectifs :

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

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

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-08

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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
 - Coûts et partage des frais

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

LES BAUX COMMERCIAUX : LES FONDAMENTAUX



♦ Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux du statut des baux commerciaux

Intégrer toutes les modifications apportées par la loi Pinel du 18 juin 2014, son décret d'application et la loi Macron

♦ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-10

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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 RENOUELEMENT

- 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 RENOUELEMENT

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



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

LE RENOUVELLEMENT DES BAUX COMMERCIAUX



◆ Objectifs :

Appréhender les étapes importantes liées au renouvellement du bail commercial

Sécuriser votre pratique concernant les congés et les offres de renouvellement

Pouvoir négocier au mieux l'indemnité d'éviction

◆ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : 2 ans d'expérience

Carte T + Carte G CODE : BAUX-11

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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 RENOUVÉLÉ

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 loyers 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

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

Carte T + Carte G ODE : BAUX-12

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 3,5 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

ACTUALITE DES BAUX COMMERCIAUX



◆ Objectifs :

◆ Intégrer dans ses pratiques les dernières actualités législatives et réglementaires du bail commercial pour l'immobilier tertiaire

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte G

CODE : BAUX-13

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

Actualité environnementale

1. Actualité du décret tertiaire

le décret "tertiaire" du 23 juillet 2019 et les derniers arrêtés

- 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 ?

2. Le décret "BACS"

-Qu'est-ce qu'un BACS ?

-Champ d'application du décret BACS

Calendrier

-Aides financières

-Bonnes pratiques à mettre en place

-Y-a-t-il des sanctions ?

3. Bilan de la loi Pinel 11 ans après sur trois thèmes

-bail dérogatoire/convention d'occupation précaire

-loyer et charge

-droit de préférence

4. Jurisprudence récente



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

contact@immo-formation.fr

LE BAIL COMMERCIAL : ASPECTS PRATIQUES



♦ Objectifs :

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

Carte T + Carte G CODE : BAUX-14

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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

INDEMNITE D'EVICION : ASPECTS PRATIQUES



♦ Objectifs :

Connaître les faits générateurs de l'indemnité d'éviction
Maîtriser l'ensemble des éléments permettant de la calculer
Appréhender l'ensemble de la procédure : de la fixation au règlement

♦ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : 3 ans d'expérience

Carte T + Carte G

CODE : BAUX-17

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 3,5 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.

1. A QUEL MOMENT INTERVIENT L'INDEMNITE D'EVICION DANS LE CADRE DU BAIL COMMERCIAL ?

Résiliation amiable

Résiliation triennale : droit de reprise

Congés sans offre de renouvellement/refus de renouvellement

Exemples concrets

2. L'INDEMNITE D'EVICION : COMMENT LA FIXER ?

Ses caractéristiques juridiques

Initiateur de l'action – débiteur et créancier de l'indemnité

Indemnité de transfert ou de remplacement : Le transfert du fonds et la perte du fonds (dans quelles situations ?)

Situations dans lesquelles le bailleur est exempt du versement de l'indemnité

L'évaluation des indemnités principales et accessoires

3. PROCEDURES ET SUITE

La procédure de fixation

Le droit de repentir

Le règlement et le droit au maintien dans les lieux pour le preneur



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

contact@immo-formation.fr

**ACTUALITÉ DE LA RÉGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE POUR L'IMMOBILIER TERTIAIRE (COPROPRIÉTÉ ET MONOPROPRIÉTÉ)
« DÉCRET TERTIAIRE »**



♦ **Objectifs :**

Intégrer dans ses pratiques les dernières actualités législatives et réglementaires environnementale pour l'immobilier tertiaire

- ♦ **Moyens et supports pédagogiques :** Animation par un juriste spécialisé dans l'immobilier.
Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire.



Pré-requis : 3 ans d'expérience

Carte T + Carte G

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 3,5 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.

I/ Les différentes lois "Climat" (2019 -2021 - 2023)

- réforme du DPE
- Obligations d'adjoindre à toute construction (ou rénovation) des procédés de production d'énergie renouvelable
- Loi LOM (2019) et installation de bornes de recharge pour véhicule électrique (bâtiment neuf ou existant)
- DTG et Plan pluriannuel de travaux (bâtiment à usage partiel d'habitation)

II/ Le décret tertiaire : le décret "tertiaire" du 23 juillet 2019 et ses deux arrêtés 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 ?

III/ Le décret "BACS"

- Qu'est-ce qu'un BACS ?
- Champ d'application du décret BACS
- Calendrier
- Aides financières
- Bonnes pratiques à mettre en place
- Y-a-t-il des sanctions ?



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

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



- ❑ « Management d'équipe – animation d'une réunion » PROS-2
- ❑ Gagner en visibilité grâce aux réseaux sociaux PROS-3
- ❑ Savoir trouver des mandants grâce aux réseaux sociaux PROS-4
- ❑ La stratégie digitale au service de mon entreprise PROS-5

TEAM

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

« 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-02

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

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 formation



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

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



◆ Objectifs :

Savoir soigner son image et être présent sur Internet.

Apprendre à mettre en place une stratégie digitale pour attirer des mandants et prescripteurs

Connaître et choisir les actions permettant de gagner en visibilité

Savoir repérer les attentes d'un prospect venant d'Internet

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



Pré-requis : aucun

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : PROS-03

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

L'ÉVOLUTION DU PARCOURS D'ACHAT :

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

LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE APPLIQUÉE AU DIGITAL :

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

LES LEVIERS DIGITAUX POUR ATTIRER DES PROSPECTS

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

Cette formation peut être complétée par **PROSPECTION COMMERCIALE** CODE : PROS-04



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

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

CODE : PROS-5

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 **PROSPECTION COMMERCIALE** CODE : PROS-06



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



SUIVEZ NOTRE ACTUALITE SUR



Immo-formation.fr