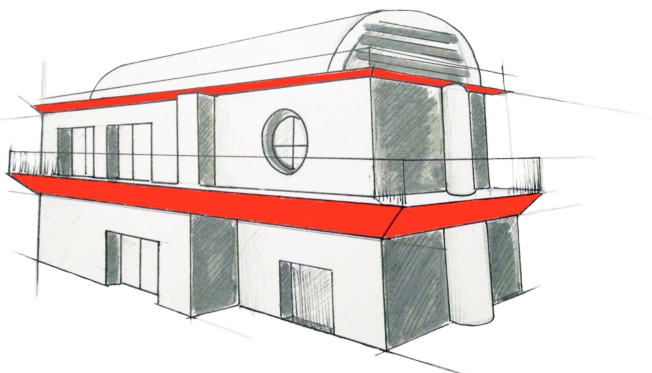




Faites *d'Immo-formation.fr* votre partenaire
pour développer vos compétences profession-
nelles dans le secteur de l'immobilier.

Catalogue 2026-2027

FORMATIONS À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



Contacts :

contact@immo-formation.fr

0768322767 — 0651368218



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

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

FORMATION

 Immo-formation.fr



Immobilier d'entreprise



**Immobilier Résidentiel
neuf & ancien**



**Modules obligatoires
ALUR**



CE QUI FAIT NOTRE DIFFERENCE : un accompagnement 360°

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

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

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



Immo-formation.fr intervient au cœur des organisations, avec une exigence constante de rigueur, de pédagogie et d'adaptation aux enjeux économiques et réglementaires.

Immo-formation.fr est un organisme spécialisé dans la formation professionnelle continue des métiers de l'immobilier, fondé par des juristes praticiens et formateurs expérimentés.

Notre approche dépasse la logique de formation ponctuelle.

Nous intervenons comme partenaire stratégique des directions juridiques, directions des ressources humaines et directions opérationnelles, en intégrant la formation dans une démarche globale de sécurisation des pratiques et de maîtrise du risque juridique.

Une expertise au service de la conformité et de la performance

Dans un environnement marqué par une inflation législative et jurisprudentielle constante, les professionnels de l'immobilier sont confrontés à des exigences réglementaires accrues et à une responsabilité renforcée.

Immo-formation.fr conçoit des dispositifs de formation permettant :

- * L'actualisation continue des compétences
- * La sécurisation des pratiques professionnelles
- * La réduction des risques juridiques et réputationnels
- * L'accompagnement des évolutions réglementaires structurantes

Nos programmes s'inscrivent dans le strict respect du cadre applicable à la formation professionnelle continue, notamment au regard du décret du 18 février 2016 relatif à l'obligation de formation des professionnels soumis à la Loi Hoguet.

Une ingénierie pédagogique sur-mesure

Chaque intervention fait l'objet d'une analyse préalable des besoins, en lien avec les équipes RH ou juridiques :

- * Audit des attentes métiers
- * Définition d'objectifs opérationnels
- * Adaptation des contenus aux spécificités internes
- * Construction de parcours annuels ou pluriannuels

Nous proposons des dispositifs personnalisés : sessions intra-entreprise, plans annuels de formation, modules thématiques ciblés, accompagnement des équipes stratégiques.

Public concerné

Nos formations s'adressent notamment aux :

- * Réseaux d'agences immobilières
- * Administrateurs de biens et syndics
- * Directions immobilières et conformité
- * Promoteurs et opérateurs immobiliers

Gouvernance & Direction pédagogique

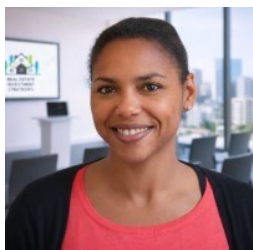
La gouvernance d'Immo-formation.fr repose sur une direction pédagogique assurée par ses fondateurs, juristes spécialisés en droit immobilier et formateurs expérimentés.

La direction pédagogique garantit :

- L'actualisation continue des contenus au regard des évolutions législatives et jurisprudentielles
- Le contrôle qualité des programmes et des interventions
- La conformité des formations aux exigences réglementaires du secteur
- Une cohérence nationale des standards pédagogiques

Ce pilotage structuré assure aux clients un haut niveau d'exigence juridique, une homogénéité des prestations et une sécurisation durable des pratiques professionnelles.

*Une gouvernance juridique exigeante au service de la formation
des acteurs de l'immobilier.*



Sophie DROLLER-BOLELA

Dirigeante – Direction pédagogique

Juriste spécialisée en droit immobilier, elle a exercé au sein d'une étude notariale de grande envergure (250 collaborateurs), au service de documentation juridique.

Elle pilote la stratégie pédagogique et la relation client d'Immo-formation.fr, conçoit et dispense des formations à haute valeur juridique et veille à l'adéquation permanente des programmes aux réalités opérationnelles du secteur.



Rémy NERRIÈRE

Co-dirigeant – Direction pédagogique

Ancien responsable du service de documentation juridique d'une étude notariale de grande envergure (250 collaborateurs), il assurait la veille normative, les recherches juridiques stratégiques et la formation interne des collaborateurs.

Intervenant en formation depuis 2004, il contribue à la conception des contenus et à l'exigence scientifique des programmes afin de garantir un haut niveau de sécurisation juridique.

LA CONFIANCE DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

Agarim
BIENS SÛRS



M² carré
CONSEIL

— CORSIKA —
LUXURY ESTATE


CRÉDIT FONCIER
IMMOBILIER

 **BPCE**
SOLUTIONS IMMOBILIÈRES



Arthur
Loyd

 **IKORY**
RÉINVESTIR LE RÉSIDENTIEL

Immo-formation.fr accompagne une clientèle diverse composée d'acteurs majeurs et de structures indépendantes du secteur immobilier. Agents immobiliers, établissements bancaires, études notariales, promoteurs ou directions juridiques : nos dispositifs s'adaptent aux enjeux spécifiques de chaque organisation.

 **TERRANAE**
IMMOBILIER
COMMERCIAL

 **Knight**
Frank

CBRE

— **Crédit**  **Mutuel** —





leaseo
INNOVATIVE REAL ESTATE

Perl.

NOTRE MÉTHODOLOGIE & ENGAGEMENTS



Immo-formation.fr déploie une ingénierie pédagogique structurée, fondée sur l'exigence juridique, la conformité réglementaire et l'efficacité opérationnelle.

Analyse & cadrage

Identification des enjeux réglementaires, définition d'objectifs opérationnels et adaptation des contenus aux profils formés.

Conception & conformité

Programmes actualisés en continu, conformes aux obligations du secteur immobilier et formalisés dans un cadre contractuel sécurisé.

Déploiement & évaluation

Formations inter ou intra-entreprise, évaluation des acquis, traçabilité complète de l'action de formation.

Suivi durable

Service Après-Formation d'un an et veille juridique continue pour sécuriser la mise en œuvre opérationnelle.

**Immo-formation.fr garantit un haut niveau d'exigence, de contrôle qualité
et de conformité réglementaire.**

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 »

CONDITIONS FINANCIÈRES & MODALITÉS

Modalités d'intervention

Les formations sont proposées en inter ou intra-entreprise, en présentiel ou à distance, selon les besoins de l'organisation.

Chaque mission fait l'objet d'un cadrage préalable permettant de définir le format retenu, le nombre de participants et les objectifs opérationnels.

Les prestations comprennent systématiquement :

- La remise d'un support pédagogique actualisé
- L'évaluation des acquis
- La délivrance des documents administratifs de validation

Tarification indicative

Les sessions inter-entreprise de 7 heures sont proposées sur une base tarifaire de : 450 € HT / participant / 7 heures

Ouverture des sessions inter :

- Présentiel : à partir de 4 participants
- Distanciel : à partir de 3 participants

Les interventions intra-entreprise font l'objet d'une proposition personnalisée et peuvent bénéficier d'une tarification dégressive selon le volume mobilisé.

Toute intervention hors Île-de-France donne lieu à un devis préalable.

Conformité réglementaire

Les formations sont notamment conformes au décret n°2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier et permettent la validation des obligations légales.

INFORMATIONS RÉGLEMENTAIRES & MODALITÉS

Validation des formations

Nos formations sont conformes au décret n°2016-173 du 18 février 2016 (modifié) relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

Elles permettent de valider l'obligation légale de formation.

Certains programmes intègrent les 2 heures obligatoires relatives au Code de déontologie et à la lutte contre les discriminations.

Prérequis

Les prérequis sont indiqués pour chaque formation et peuvent être exprimés en années d'expérience dans le domaine concerné.

Prise en charge

Notre organisme est enregistré sous le numéro 278 901 826 89.

Les coûts pédagogiques peuvent, selon les situations, faire l'objet d'une prise en charge par les organismes financeurs (OPCO, AGEFICE, FIFPL...).

Accessibilité

Les modalités d'intervention peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.

Nous contacter afin d'étudier les aménagements possibles.

ARCHITECTURE DE NOTRE OFFRE DE FORMATION

L'offre d'Immo-formation.fr est structurée autour des enjeux majeurs des professionnels de l'immobilier : sécuriser l'exercice, approfondir l'expertise et anticiper les évolutions du secteur.

Nos formations sont organisées selon trois niveaux complémentaires :

- **Essentiels – Conformité & sécurisation** : maîtriser les obligations réglementaires et limiter l'exposition aux risques juridiques.
- **Expertise avancée – Maîtrise technique** : approfondir les opérations complexes et renforcer la technicité métier.
- **Innovation & développement** : accompagner les transformations du secteur et soutenir la compétitivité des organisations.

Cette organisation permet aux décideurs de construire des parcours cohérents, adaptés au niveau d'expérience des équipes et aux objectifs stratégiques de l'entreprise.

Immo-formation.fr accompagne ainsi les acteurs de l'immobilier
dans une logique continue :

Former. Sécuriser. Accompagner.

En complément des parcours de formation, Immo-formation.fr propose des missions d'audit destinées à évaluer et sécuriser les pratiques professionnelles.

Voir page 79 – Audit & sécurisation réglementaire

I. Essentiels – Conformité & Sécurisation

Formations structurantes permettant de sécuriser l'exercice professionnel et de répondre aux obligations réglementaires.

Obligations professionnelles & responsabilité	Lutte contre les discriminations à l'accès au logement p.38 Loi Hoguet : obligations professionnelles p.34 TRACFIN & lutte contre le blanchiment p.35 Maîtriser le Code de déontologie p.37
Gestion locative & cadre réglementaire	Gestion locative : le bail d'habitation et les obligations du professionnel p.63 Impayés de loyers p.64 Contentieux du bail d'habitation p.65 Charges locatives récupérables p.68 État des lieux : mode d'emploi p.67 Surendettement p.66
Transaction sécurisée	Du mandat à l'acte authentique p.35 Savoir rédiger les compromis de vente p.45 Vendre un lot de copropriété en sécurité p.49

II. EXPERTISE AVANCÉE – Maîtrise technique

Approfondir les opérations complexes et renforcer la technicité métier.

Fiscalité & ingénierie financière	TVA immobilière I p.16 TVA immobilière II p.17 Financements structurés p.18 Initiation à la finance immobilière p.21 Crédit-bail immobilier p.20
Urbanisme & montage d'opérations	Fondamentaux de l'urbanisme p.28 Permis de construire en pratique p.31 Contentieux de l'urbanisme niveau II p.30 Division de terrain p.29 Droit de préemption urbain p.32
Vente & opérations complexes	Vente en immobilier d'entreprise p.48 Pathologies du bâtiment p.50 Expertise immobilière p.52 Vente à la découpe p.53 Changement d'usage & compensation p.51 VEFA p.55 VEFA & BEFA p.56 Dommages-ouvrage p.60
Baux commerciaux & spécifiques	Baux commerciaux : fondamentaux p.69 Renouvellement des baux commerciaux p.70 Cession de fonds de commerce & droit au bail p.71 Indemnité d'éviction p.72

III. INNOVATION & DÉVELOPPEMENT

Accompagner les transformations du secteur et soutenir la compétitivité des organisations.

IA & transformation digitale	IA appliquée à l'immobilier p.23 IA & prospection foncière p.24
Stratégie & notoriété	Prospection en mandat exclusif p.75 Management d'équipe p.76 Réseaux sociaux & visibilité p.77 Stratégie digitale p.78
Enjeux transverses & prospective	ESG en immobilier p.22

Cette présentation par grandes expertises constitue une synthèse de notre offre et ne reprend pas l'intégralité des formations figurant au catalogue général.

IMMOBILIER

- S'initier au vocabulaire de l'immobilier — 150 termes juridiques à connaître I-1
- Devenir mandataire immobilier—I2
- TVA immobilière niv. I-3
- TVA immobilière niv. II—I-4
- Financements structurés immobiliers I-5
- Accompagner son client dans l'obtention d'un crédit immobilier I-6
- Le crédit-bail immobilier : Comment ça marche? I-7
- Initiation à la finance immobilière I-8
- ESG immobilier I-9
- L'IA appliquée à l'Immobilier I-10
- L'IA et la prospection foncière immobilière I-11
- Bilan Promoteur I-12
- Maîtriser une opération immobilière dans le neuf—I13

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

DEVENIR MANDATAIRE IMMOBILIER



◆ Objectifs :

Maîtriser le statut d'agent commercial immobilier
Connaître les droits et obligations de l'agent commercial immobilier
Appréhender les termes juridiques liés à l'activité immobilière (secteurs, acteurs, marchés, contrats)

MOYENS PEDAGOGIQUES

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-2

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes souhaitant se reconverter dans le métier d'agent commercial indépendant immobilier ou mandataire immobilier ou salarié habilité par un agent immobilier, ainsi qu'aux habilités indépendants débutants.

Action de formation :

Cette formation valide 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.

Jour n° 1 Le statut et le contrat d'agent commercial

- A. Le statut impératif de la loi Hoguet
 - Le registre spécial des agents commerciaux
 - Attestation de vigilance
 - Assurance RC Pro
 - Attestation d'habilitation
 - Compétences professionnelles
 - Carte de visite R134-12 code de commerce
- B. Les conditions d'exercice de la loi Hoguet
 - Interdictions et obligations
 - la rédaction du mandat
 - Obligations de vigilance TRACFIN
- C. La responsabilité déontologique
 - Le CNTGI et le code de déontologie
 - La lutte contre la discrimination

Jour n°2 : Appréhender le monde et le contexte réglementaire de l'immobilier

- A. Présentation des marchés et secteurs
- B. Vocabulaire, acteurs, documents et réglementation de l'urbanisme
- C. Vocabulaire, acteurs et contrats de l'activité de promotion/construction
- D. Vocabulaire, acteurs et contrats de l'activité de la gestion immobilière
- E. Vocabulaire, acteurs et contrats de l'activité de vente 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 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-3

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-4

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-5

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

ACCOMPAGNER SON CLIENT DANS L'OBTENTION D'UN CRÉDIT IMMOBILIER



Objectifs :

Connaître les différents types de financements immobiliers et leurs risques

Comprendre les mécanismes d'obtention d'un emprunt immobilier

Maîtriser l'approche commerciale

Identifier les différents besoins du client

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un CGP (conseiller en gestion de patrimoine). 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 aux Collaborateurs banque/assurance, clients investisseurs, professionnels de l'immobilier

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.

I/ Retour sur les mécanismes de la validation du projet d'achat immobilier

- Présentation des acteurs de l'immobilier en France
- Focus sur la VEFA
- Focus sur les contrats de vente et leurs spécificités

II/ Appréhender la réglementation sur la mise en place d'un crédit immobilier

- Prendre connaissance de la réglementation fondamentale: Loi Scrivener
- Maîtriser la loi qui entoure le surendettement (loi Lagarde)

III/ Déterminer les pièces indispensables à la constitution du dossier de crédit immobilier

- Identifier les différents types de crédits immobiliers
- prêt immobilier, prêt à taux zéro, prêt relais, prêt relais acquisition, prêt social, prêt épargne logement.

III/ Analyse du crédit immobilier: comprendre ses principes et ses mécanismes

- savoir réaliser le calcul de l'enveloppe financière globale
- savoir calculer le taux d'endettement, la mensualité maximale et le montant du prêt
- Focus sur le principe du plan de financement

IV/ Comprendre l'impact du régime matrimonial sur le montage du crédit

- Réaliser la constitution du dossier de financement du crédit immobilier
- Connaître les différentes pièces justificatives pour constituer le dossier
- Savoir réaliser une vérification critique des pièces

V/ Comprendre les différents types d'assurances emprunteurs

- La logique de répartition de l'assurance et le devoir de conseil du banquier



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-7

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-8

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-9

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 munie d'un ordinateur ou d'une tablette de son choix.



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-10

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

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EN IMMOBILIER POUR PROSPECTEURS FONCIERS



Objectifs :

- Découvrir les principes fondamentaux de l'IA appliqués à l'immobilier.
- Comprendre le potentiel, les limites et les bonnes pratiques de l'IA.
- Comprendre les bases de l'IA et son application dans la prospection foncière

♦ **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 munie 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 prospecteurs fonciers, professionnels de l'immobilier débutant avec l'IA.

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'intelligence artificielle.
- Les domaines de l'immobilier impactés par l'IA

Limites techniques de l'IA en prospection foncière.

2. Présentation des Prompts Simples et Complexes

- Qu'est-ce qu'un prompt ? Exemples et bonnes pratiques.
- Atelier pratique : Rédaction de prompts simples et Complexes.

3. Présentation des Modèles GPT

- Qu'est-ce qu'un GPT ? Comment fonctionne-t-il ?
- Différents cas d'utilisation des GPT dans l'immobilier.
- Atelier pratique : Utiliser un GPT

4. Automatisation grâce à l'IA

- Quelles tâches peuvent être automatisées en prospection foncière ?

-Études de cas en Automatisation.

-Atelier pratique : Simulation d'un workflow automatisé avec un outil d'IA.

5. La Prospection grâce à l'IA

- Exemple de Prospection grâce à l'IA.



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

BILAN PROMOTEUR



◆ Objectifs :

- ◆ Décrire les montages d'opération de promotion
 - Identifier les acteurs du financement et les étapes de financement
 - Examiner les différents types de financement
 - Gérer un budget et sa trésorerie pour limiter les risques financiers

Moyens et supports pédagogiques : Animation par une spécialiste de la gestion des actifs immobiliers . Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire en PDF via un dossier partager avec le client. Apports théoriques appuyés par des études de cas.



Pré-requis : 1 an d'expérience

CODE : I-12

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 5 h 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.

Les montages d'opération de promotion

- ◆ Vente en Etat Futur d'Achèvement VEFA
- ◆ Bail en Etat Futur d'Achèvement BEFA
- ◆ Contrat de Promotion Immobilière CPI
- ◆ Crédit bail

Les financements de la promotion

- ◆ Les acteurs du financement
- ◆ Opérations en blanc / gris
- ◆ Financement bancaire
- ◆ Financement partenaires

Les étapes du montage financier de la promotion

- ◆ Montage d'opération
- ◆ Négociation bancaire
- ◆ Lancement et commercialisation
- ◆ Bouclage financier
- ◆ La gestion du risque et des paramètres financiers

Analyse et couverture du risque

- ◆ Les outils de gestion budgétaire
- ◆ La trésorerie et le risque à terminaison RAT
- ◆ La Marge et le taux de rendement interne TRI

Exemple

- ◆ Budget d'opération-bilan promotion



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

contact@immo-formation.fr

MAITRISER UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DANS LE NEUF



♦ Objectifs : -

Maitriser l'intégralité du phasage d'une opération dans le neuf
Appréhender les risques liés au recours contentieux urbanistiques
Connaître les différents modes de commercialisation

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par 1 juriste immobilier. Cours projeté sur écran.
Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-13

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 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.

I/ Acquisition du terrain

La note de renseignement d'urbanisme – le certificat d'urbanisme : quelle utilité ?
La lettre d'intention ou offre d'acquisition
La promesse unilatérale de vente : les conditions suspensives pour construire, pour le financement, la levée d'option...

II/ L'autorisation de construire :

Les acteurs de l'urbanisme
Le permis : dépôt de pièces, obtention, purge des recours
Le contentieux du permis au lendemain de la loi ELAN

II/ Choix du contrat immobilier s'impose selon les hypothèses :

Le terrain appartient au promoteur : la VEFA – différencier la VEFA logement, bureaux, la vente en bloc aux bailleurs sociaux
Le terrain n'appartient pas à au promoteur : le CPI – définition, obligations

III/ La VEFA résidentielle :

Le contrat de réservation : contenu, commercialisation interne ou externe

La signature de la VEFA chez le notaire : le début de chantier, le paiement du prix, la GFA
L'achèvement de la construction : l'attestation de l'homme de l'art
La réception des travaux : les différentes formes et l'effet sur les garanties
La livraison : la consignation du solde de prix ?

IV/ Bref aperçu des garanties offertes à l'acquéreur dans le neuf : Présentation sous forme de cas pratiques

V/ Focus sur les offres de logement en neuf :

L'ULS : usufruit locatif social

Le BRS : bail réel solidaire

L'habitat participatif



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



URBANISME

- Les fondamentaux de l'urbanisme et son contentieux U-1
- Diviser un terrain en vue de sa construction, quelles procédures choisir ? U-2
- Le contentieux de l'urbanisme niv.II U-3
- Le permis de construire en pratique U-4
- Le droit de préemption urbain U-5
-

Public concerné :

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

LES FONDAMENTAUX DE L'URBANISME ET DE SON CONTENTIEUX



◆ Objectifs :

- Acquérir** des notions fondamentales en urbanisme
- Savoir** auditer un immeuble (autorisations d'urbanisme...)
- Distinguer** les différents acteurs du droit de l'urbanisme

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



Pré-requis : aucun

Carte T

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 déféré préfectoral
- La preuve de la forclusion et le certificat de non-recours

'LE RETRAIT D'UNE AUTORISATION D'URBANISME

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



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

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 spécialiste de l'immobilier. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. QCM d'auto-évaluation en fin de jour-



Pré-requis : Expérience d'1 an

Carte T

CODE : U-02

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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 4 critères cumulatifs

III. 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)
- * Règles de commercialisation des lots
- * 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.

IV. Maîtriser les principaux aspects de la loi ELAN sur le lotissement

- * Caducité automatique de certaines clauses non réglementaires du cahier des charges
- * La modification des documents du lotissement
- * La cristallisation des règles d'urbanisme



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 PERMIS DE CONSTRUIRE EN PRATIQUE



- ♦ **Objectifs** : - Identifier les possibilités de recours du pétitionnaire et réagir en cas de besoin
 - Comprendre les conséquences du recours d'un tiers et les conditions de recours
 - Identifier et utiliser au mieux les outils et stratégies de défense en cas de recours d'un tiers

♦ **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 : U-03

Public concerné :

La formation s'adresse
Tous professionnels de
l'immobilier et de la construction : promoteurs, constructeurs, investisseurs, gestionnaires d'actifs, gestionnaires de patrimoine, banques, juristes...

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. LA DEMANDE DE PERMIS DE CONSTRUIRE

- o Monter un dossier de demande complet
- o Identifier les règles et contraintes d'urbanisme à respecter

2. L'INSTRUCTION DE LA DEMANDE DE PERMIS DE CONSTRUIRE

- o Dépôt de la demande de permis de construire
- o Gestion de l'instruction (délais, procédures liées, demandes de documents...)

3. LA FISCALITE DE L'URBANISME

- o Taxe d'aménagement
- o PUP
- o Redevance pour création de bureaux en IDF
- o Redevance d'archéologie préventive

4. LA VIE DU PERMIS DE CONSTRUIRE (EXECUTION)

- o Affichage du permis de construire, effets, modification, transfert et caducité

5. L'ACHEVEMENT DES TRAVAUX

- o DAACT, conformité des travaux

6. LE CONTENTIEUX DU PERMIS DE CONSTRUIRE

- o Réagir en cas de refus de permis et de contestation par des tiers

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



CONTENTIEUX DE L'URBANISME NIVEAU II



- ♦ **Objectifs** : - Identifier les possibilités de recours du pétitionnaire et réagir en cas de besoin
 - Comprendre les conséquences du recours d'un tiers et les conditions de recours
 - Identifier et utiliser au mieux les outils et stratégies de défense en cas de recours d'un tiers

♦ **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 : U-04

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

1. LES RECOURS DU PETITIONNAIRE

- o Liés à l'instruction
- o Les refus
- o Les sursis à statuer
- o Les prescriptions

2. LES RECOURS DES TIERS

- o Les types de requérants, objet, recevabilité, effets

3. LES PROCEDURES D'URGENCE

- o Du pétitionnaire en cas de refus
- o En cas de recours d'un tiers contre le permis de construire

4. DEFENDRE SON AUTORISATION D'URBANISME

- o La régularisation
- o Les transactions
- o La cristallisation des moyens
- o Le sursis à statuer
- o L'annulation partielle
- o L'amende pour recours abusifs



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

LE DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN



♦ Objectifs :

Savoir quand purger efficacement le DPU

Éviter la nullité de la vente immobilière

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : U-05

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

PROPOS INTRODUCTIFS

LES ACTEURS PUBLICS DU DPU :

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

LA CONSISTANCE DU DROIT DE PRÉEMPTION URBAIN :

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

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

> Le mécanisme du droit de préemption

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

LE CONTENTIEUX DU DPU

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



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

GÉRER, ADMINISTRER, VENDRE : LES OBLIGATIONS DES INTERMÉDIAIRES

- ❑ Loi Hoguet : Les obligations professionnelles et déontologie GAV-1
- ❑ Du mandat à l'acte authentique GAV-2
- ❑ TRACFIN : La lutte contre le blanchiment et les professionnels de l'immobilier GAV-3
- ❑ Maîtriser le code de déontologie GAV-4
- ❑ Professionnels de l'immobilier : comment lutter contre les discriminations à l'accès au logement ? GAV-5

Public concerné :

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

LOI HOGUET : LES OBLIGATIONS PROFESSIONNELLES ET CODE DE DÉONTOLOGIE



◆ Objectifs :

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

Maîtriser les spécificités de la mission d'intermédiaire immobilier

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



Pré-requis : Aucun

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-02

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

I. UN CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE EN PLEINE ÉVOLUTION

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

A. LES ACTIVITÉS ET OPÉRATIONS SOUMISES AU STATUT

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

B. LES PERSONNES SOUMISES AU STATUT

- * Personnes concernées
- * Personnes exclues

III. LE CONTENU DE LA RÉGLEMENTATION

A. LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

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

B. LES CONDITIONS D'EXERCICE

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

IV. LE MANDAT

A. FORMALISME DU MANDAT

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

B. OBLIGATIONS DES PARTIES

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

C. EXTINCTION DU MANDAT

V. LA RESPONSABILITÉ

A. RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

- * Responsabilité contractuelle
- * Responsabilité délictuelle

B. RESPONSABILITÉ PÉNALE

C. RESPONSABILITÉ ADMINISTRATIVE

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



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

contact@immo-formation.fr

DU MANDAT A

L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE



◆ Objectifs :

Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière

Sécuriser les honoraires

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

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



Pré-requis : Aucun

Carte T

CODE : GAV-05

Public concerné :

La formation s'adresse aux personnes titulaires de la carte Hogue, 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.

LA PRISE DE MANDAT

> Rappel sur le droit des contrats

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

> Le mandat Hogue

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

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

> Mandat et publicité

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

> Le bon de visite, sa portée

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

LA PHASE DES POURPARLERS

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

L'AVANT CONTRAT

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

LE SUIVI DU DOSSIER JUSQU'À L'ACTE AUTHENTIQUE

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



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

contact@immo-formation.fr

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



◆ Objectifs :

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

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



Pré-requis : Aucun

Carte T

CODE : GAV-03

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** (Commission nationale des sanctions) – Renforcement de la supervision et des sanctions par l'ordonnance de 2016

'LES OBLIGATIONS DE L'AGENT IMMOBILIER

>L'obligation de vigilance

-Le choix de Classifications et évaluation des risques selon les caractéristiques de l'activité et de la clientèle (clarification et renforcement par l'ordonnance de 2016)

- La connaissance de la clientèle (clarification de la définition de la relation d'affaire par l'ordonnance de 2016)

- L'identification du bénéficiaire effectif (apport de l'ordonnance de 2016)

- Mise en place des mesures destinées à gérer les risques

>L'obligation de déclaration de soupçon

- Qui doit déclarer et dans quels cas ?

- Comment et quand déclarer ?

- La protection de l'agent immobilier déclarant

- Cas particuliers des cas de fraude fiscale

- Les formulaires de déclaration

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

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

- Le manuel de procédure interne

- La nomination d'un responsable, d'un correspondant et d'un déclarant TRACFIN

- Qui doit déclarer et dans quels cas ?

' EXPOSE DE PLUSIEURS CAS RÉELS ET PRATIQUE DE BLANCHIMENT EN IMMOBILIER



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

contact@immo-formation.fr

MAÎTRISER LE CODE DE DÉONTOLOGIE



♦ Objectifs :

Maîtriser le code déontologie des professionnels de la loi Hoguet

♦ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : aucun

Formation de 2h coût sur demande

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-04

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide les deux heures de formation obligatoire relative à la déontologie au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

MAITRISER LE CODE DE DEONTOLOGIE

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

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



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

contact@immo-formation.fr

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



♦ Objectifs :

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

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



Pré-requis : aucun

Formation de 2h coût sur demande

Carte T + Carte G + Carte S

CODE : GAV-05

Public concerné :

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

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

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

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

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

II/ Le cadre légal

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

III/ Développer des outils et de bonnes pratiques

Les huit étapes :

- Argumentation et rédaction du mandat

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

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



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

LA COPROPRIÉTÉ

- ❑ Organisation juridique des immeubles : appréhender la copropriété et la volumétrie COP-1
- ❑ La copropriété de A à Z COP-2
- ❑ Accompagner les copropriétés face aux changements liés à la loi Climat et Résilience COP-3
- ❑ Convention IRSI : Mode d'emploi COP-4

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-01

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 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 de 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



◆ 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-02

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

ACCOMPAGNER LES COPROPRIÉTÉ FACE AUX CHANGEMENTS DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE



◆ Objectifs :

Appréhender les étapes de l'élaboration du DTG, du PPT et du processus de travaux.

Anticiper l'impact de la loi Climat dans la pratique

Appréhender les travaux qui vont s'imposer avec le nouveau DPE

◆ **Moyens et supports pédagogiques :** Animation par technicien du bâtiment. 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 S

CODE : COP-03

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

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.

INTRODUCTION :

Quels sont les acteurs et responsabilités en matière de projets de travaux et diagnostics ?

* Quelques chiffres...

1. LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE

* Objectifs poursuivis
* Champ d'application

2. LE DIAGNOSTIC TECHNIQUE GLOBAL (DTG)

* Cadre réglementaire (compétence, contenu, durée de validité)
* Champ d'application
* Objectifs poursuivis
* Quel impact du DPE sur le DTG ?

3. COMPRENDRE LE MÉCANISME ET OBJECTIFS DU PPT

* Le projet : la lutte contre la précarité énergétique, champ d'application
* Le PPT : définition, champ d'application, contenu et calendrier

4. LE NOUVEAU DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

* Les caractéristiques : plus de lisibilité, nouvelle méthode de calcul, l'opposabilité renforcée
* Définition des travaux concernés par la « rénovation énergétique »
* Conclusion :
* Focus sur les avantages et inconvénients de ces nouvelles mesures dans la pratique.

QCM de fin de stage



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-04

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

LA VENTE D'IMMEUBLE

- ☐ Savoir rédiger les compromis de vente depuis la loi ALUR VTE-1
- ☐ Agents immobiliers : comprendre et savoir décrypter les diagnostics immobiliers ? VTE-2
- ☐ Devenir Eco-conseiller immobilier VTE-3
- ☐ Acquérir et vendre l'immeuble d'entreprise bâti ou à construire VTE-4
- ☐ Savoir vendre un lot de copropriété en toute sécurité VTE-5
- ☐ Vente immobilière : savoir identifier les pathologies du bâtiment ! VTE-6
- ☐ Changement d'usage et mécanisme de la compensation (location touristique ...) VTE-7
- ☐ Les clefs de l'expertise immobilière VTE-8
- ☐ La vente à la découpe et en bloc de biens résidentiels VTE-9
- ☐ La vente HLM VTE-10
- ☐ Comprendre le mécanisme juridique de la VEFA ! VTE-11
- ☐ VEFA et BEFA en immobilier d'entreprise : mode d'emploi VTE-12
- ☐ Commercialiser de la VEFA : mode d'emploi VTE-13
- ☐ Le BRS dans le neuf ou comment créer du logement abordable VTE-14
- ☐ BRS : les clefs d'un bon argumentaire de vente ! VTE-15
- ☐ Tout comprendre sur la D-O VTE-16
- ☐ Garantie des constructeurs et assurance construction VTE-17

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

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

◆ 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-01

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



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-02

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

DEVENIR ECO-CONSEILLER IMMOBILIER



◆ Objectifs :

Comprendre les enjeux réglementaires et économiques de la rénovation énergétique
 Identifier les obligations légales impactant la vente et la location des logements
 Lire, expliquer et exploiter les diagnostics énergétiques et techniques
 Conseiller efficacement propriétaires, acquéreurs et copropriétaires
 Orienter les clients vers les bons interlocuteurs techniques
 Sécuriser juridiquement les transactions et les baux
 Valoriser un bien immobilier par une approche énergétique pertinente



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

Carte T, G, S

CODE : VTE-03

Pré-requis : aucun

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 4 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 – Enjeux et cadre réglementaire de la rénovation énergétique

Contexte et enjeux

Acheter une passoire énergétique peut-il être une bonne affaire ?

La notion de performance énergétique et l'obligation de conformité dans la vente

La notion de logement décent

2 – Les diagnostics et documents de référence

Le DPE individuel et collectif

Lecture et explication du DPE à un client

L'audit énergétique

Le Diagnostic Technique Global (DTG)

Le Plan Pluriannuel de Travaux (PPT)

Le nouveau diagnostic structurel (loi Habitat dégradé)

3 – Conseiller efficacement propriétaires et copropriétaires (1h45)

Conseiller sans se substituer

Choix des intervenants

- Diagnostic : Comment conseiller son client à bien préparer en amont la réalisation du DPE
- Copropriété : bases décisionnelles
- Majorités de vote applicables aux travaux énergétiques
- Rôle du syndic dans l'accompagnement des copropriétaires

Panorama des aides financières

- MaPrimeRénov' (individuel et copropriété)
- Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)
- Éco-PTZ
- Aides locales (logique générale)



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-04

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

SAVOIR VENDRE UN LOT DE COPROPRIÉTÉ EN TOUTE SÉCURITÉ



◆ Objectifs :

Acquérir des notions fondamentales en copropriété
Savoir auditer un immeuble au regard de son organisation juridique
Connaître les pièces essentielles à la purge du délai de rétractation et améliorer les relations avec les autres acteurs de la vente immobilière

◆ **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 + Carte S

CODE : VTE-05

Public concerné :

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

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.

INTRODUCTION :

Naissance de la copropriété à la sortie de la loi ELAN et de l'ordonnance du 30 octobre 2019

I/ LE DROIT DE PROPRIÉTÉ EN COPROPRIÉTÉ

- *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?

II/ 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 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

III/ 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

IV/ LES DOCUMENTS PERMETTANT DE FAIRE COURIR LE DÉLAI DE RÉTRACTATION ET LES ÉLÉMENTS SÉCURISANT LA CESSIION D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

- *Application de l'article L71-2 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

V/ LES SUITE DE LA CESSIION DU LOT DE COPROPRIÉTÉ :

- *Avis de mutation et opposition du syndic, radiation des hypothèques par le syndic (nouvelle procédure)



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

VENTE IMMOBILIÈRE : SAVOIR IDENTIFIER LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT !



◆ Objectifs :

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

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

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



Pré-requis : aucun

Carte T + Carte S

CODE : VTE-06

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

MODULE 1 : RAPPELS GÉNÉRAUX :

I/ Les différents acteurs de la construction

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

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

Les entreprises du bâtiment, ordre de passage,

II/ La nomenclature de base de la construction

Les systèmes constructifs « classiques »

La terminologie de base métier par métier

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

MODULE 2 : LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT :

I/ Savoir différencier les désordres structurels et les désordres esthétiques

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

II/ Comprendre et analyser un DPE

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

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

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

I/ Préparation de la visite du bien

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

III/ Débriefing de la visite à chaud

Support : Un bien immobilier, jeux photographiques.

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

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

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

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

MODULE 5: EXERCICE RÉCAPITULATIF DES THÉMATIQUES ABORDÉES SUR LA JOURNÉE



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

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-7

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

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-8

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

LA VENTE A LA DECOUPE ET EN BLOC

DE BIENS RÉSIDENTIELS



◆ 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-09

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

LA VENTE HLM



♦ Objectifs :

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

Savoir accompagner au mieux ses clients bailleurs

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



Pré-requis : niveau 1

Carte T

CODE : VTE-10

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

Rappel du contexte de la vente HLM

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

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

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

II/ L'ordre de priorité d'acquisition :

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

III/ Publicité et offre d'acquisition :

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

IV/ L'acte de vente :

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

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

COMPRENDRE LE MÉCANISME JURIDIQUE DE LA VEFA



◆ Objectifs :

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

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-11

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

NOTIONS FONDAMENTALES ET DISTINCTION AVEC D'AUTRES 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

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-12

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

COMMERCIALISER DE LA VEFA : MODE D'EMPLOI



◆ Objectifs :

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

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-18

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

INTRODUCTION

SECTION 1 : SE PRÉPARER

- * La préparation technique
- * La préparation commerciale

SECTION 2 : LE 1ER ENTRETIEN (COMPRENDRE)

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

- * Un plan de vente spécifique : RIP, hiérarchisation des objectifs

- * Les qualités spécifiques du placement immobilier

SECTION 3 : LE 2È ENTRETIEN (RÉPONDRE)

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

SECTION 4 : LE 3È ENTRETIEN (FINALISER)

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



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

BRS SUR LE NEUF OU COMMENT CRÉER DU LOGEMENT ABORDABLE



♦ Objectifs :

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

♦ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T + Carte G CODE : VTE-14

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

I/ LE CONTEXTE DE L'OPÉRATION :

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

II/ LE BRS OPÉRATEUR

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

III/ LE BRS INDIVIDUEL

- Les critères de choix des futurs acquéreurs
- La commercialisation : le contrat de réservation et la 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

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



◆ Objectifs :

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

Prendre conscience de la carte du monde du destinataire du message

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

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

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : VTE-15

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

INTRODUCTION DE LA SEANCE :

Présentation du BRS par les commerciaux

I/ Rappel du mécanisme de BRS

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

Le but du BRS

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

Les garanties offertes aux acquéreurs

Quiz en séance

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

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

Choisir entre les méthodes CAP et CAB

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

III/ Construire un argumentaire commercial spécifique au BRS :

Jeux de mise en situation afin de trouver son argumentaire

Rédaction d'une fiche produit

Rédaction d'un elevator pitch

Rendu en séance : mise en scène



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

contact@immo-formation.fr

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-16

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 dommages évolutifs

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

GARANTIE DES CONSTRUCTEURS ET ASSURANCE CONSTRUCTION

Objectifs :

- Armer les équipes sur des réflexes en matière d'assurance construction
- Permettre aux équipes d'identifier la bonne stratégie à mettre en place de la livraison jusqu'à l'exploitation du bien

Moyens pédagogiques : Animation par un expert en assurance. Cours projeté sur écran.

Remise d'un support documentaire. QCM d'auto-évaluation en fin de journée.

Pré-requis : Expérience d'1 an

Carte T, S

CODE : VTE-17

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

Définir la police dommages-ouvrage
Situier la gestion de la DO dans le temps
Les polices connexes à la DO (RCMO, TRC, CNR,...)

I/Panorama des garanties

A/ distinguer les différentes garanties

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 dommages évolutifs
- *Les immatériels consécutifs

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. Revue de jurisprudence

A propos des différentes garanties

II/ La situation des immeubles collectifs. Rôles des parties

- *le maître d'ouvrage
- *les sous traitants
- *les nu propriétaires
- *le bailleur social
- *le syndic

III/ Quelles stratégies ?

1. Au moment de la réception

2. Au moment du 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

3. Exercices pratiques et quizz

Clôture et évaluation de fin de formation

LES BAUX

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

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

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



◆ Objectifs :

Maîtriser les règles de la gestion locative.

Gérer la location dans le respect de la loi du 6 juillet 1989 à jour des lois ALUR et ELAN

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-01

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

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

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



◆ Objectifs :

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

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte G

CODE : BAUX-02

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

INTRODUCTION

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

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

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

II/ LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DE L'IMPAYÉ

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

III/ SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA DÉCISION DE JUSTICE

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

IV/ GÉRER LES SITUATIONS A RISQUE

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



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

MAITRISER LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION



♦ Objectifs :

Connaitre les différentes procédures liées au bail d'habitation

Savoir réagir en cas de difficulté avec un locataire (décence, état des lieux, réparations locatives...)

Maîtriser l'ensemble des modifications apportées par les lois ALUR, MACRON et ELAN

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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte G

CODE : BAUX-03

Public concerné :

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

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

INTRODUCTION SUR LE CONTENTIEUX DU BAIL D'HABITATION (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

LA PROCÉDURE DE SURENDETTEMENT DU LOCATAIRE



◆ Objectifs :

Comprendre la procédure de surendettement dans son ensemble.

Expliquer au client la situation de surendettement de son locataire

Savoir répondre aux courriers de la commission de surendettement

Savoir contester les décisions d'effacement de dette.

◆ **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



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte G

CODE : BAUX-04

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 2h 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 définition du surendettement

Les conditions légales (type de débiteur / type de dette)

L'exigence de la bonne foi

La procédure de surendettement (saisine, recevabilité et orientation des dossiers)

Le rôle de la Commission de surendettement

La recevabilité de la demande

L'orientation du dossier (plan conventionnel, mesures imposées ou rétablissement personnel)

ELAN: L'articulation entre le jeu de la clause résolutoire et la procédure de surendettement

Les principes posés par la loi ELAN

Les situations rencontrées

La contestation du surendettement

La procédure de contestation

Les arguments à invoquer



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

contact@immo-formation.fr

ETAT DES LIEUX : MODE D'EMPLOI



♦ Objectifs :

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

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

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-0

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

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



◆ Objectifs :

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

◆ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-06

Public concerné :

La formation s'adresse aux gestionnaires locatifs.

Action de formation :

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

Moyens de suivi de la formation :

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

Partie 1 : LA RÉPARTITION DES CHARGES ENTRE BAILLEUR ET LOCATAIRE

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

Partie 2 : LE RECOUVREMENT DES CHARGES

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

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

Régularisation tardive : Quelles conséquences ?

- * Les prescriptions :
 - La prescription générale
 - La prescription particulière

Partie 3 : LE RÈGLEMENT DES LITIGES

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



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

LES BAUX COMMERCIAUX : LES FONDAMENTAUX



◆ Objectifs :

Maîtriser les fondamentaux du statut des baux commerciaux

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

◆ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : aucun

Carte G

CODE : BAUX-7

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 RENOUVELLEMENT

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

LE REFUS DE RENOUVELLEMENT

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



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

LE RENOUVELLEMENT DES BAUX COMMERCIAUX



◆ Objectifs :

Appréhender les étapes importantes liées au renouvellement du bail commercial

Sécuriser votre pratique concernant les congés et les offres de renouvellement

Pouvoir négocier au mieux l'indemnité d'éviction

◆ Moyens et supports pédagogiques :

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



Pré-requis : 2 ans d'expérience

Carte T + Carte G CODE : BAUX-8

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-9

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

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-10

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'INDEMNITÉ D'ÉVICTON 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

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

- ❑ Prospection commerciale en recherche de mandat exclusif PROS-1
- ❑ « 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.

PROSPECTION COMMERCIALE EN RECHERCHE DE MANDAT EXCLUSIF



◆ Objectifs :

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

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



Pré-requis : aucun

Carte T

CODE : PROS-01

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

INTRODUCTION

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

I. CONSTITUTION D'UN PORTEFEUILLE DE BIENS IMMOBILIERS

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

II. CONVAINCRE ET ARGUMENTER LE MANDAT EXCLUSIF

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

III. MISE EN SITUATION AVEC JEUX DE RÔLES

CONCLUSION

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



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

« 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



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

SAVOIR TROUVER DES MANDANTS GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX



◆ Objectifs :

Savoir établir la confiance sur les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux mandants.

Développer sa présence sur le web et les réseaux sociaux et entrer en relation avec des mandants

Savoir démarrer des conversations, faciliter la rencontre avec ses futurs mandants et transformer le contact en engagement

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



Carte T + Carte G + Carte S

Pré-requis : aucun

CODE : PROS-04

Public concerné :

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

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation commerciale.

Moyens de suivi de la formation :

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

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

Muni de votre outil de prédilection :

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

L'évolution du parcours d'"achat" depuis Internet

Le processus (ou les étapes incontournables) pour instaurer la confiance

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

LinkedIn (le profil, la page, les groupes, le moteur de recherches, les contenus à partager pour capter une audience)

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



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



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

AUDIT & SÉCURISATION RÉGLEMENTAIRE

COMPLIANCE AUDIT

- ☒ Regulations
- ☒ Risk Assessment
- ☒ Documentation
- ☒ Internal Controls

Immo-formation.fr déploie des missions d'audit destinées aux directions et responsables opérationnels souhaitant évaluer et sécuriser leurs pratiques au regard des exigences réglementaires applicables aux professionnels de l'immobilier.

Ces audits s'inscrivent dans une logique de maîtrise des risques juridiques et réputationnels et peuvent être articulés avec des dispositifs de formation ciblés.

I. Loi Hoguet : Cartes T – G – S

Audit de conformité des obligations professionnelles applicables aux titulaires des cartes Transaction (T), Gestion (G) et Syndic (S).

La mission peut notamment porter sur :

- La conformité des mandats et documents contractuels
- Le respect des obligations d'information et d'affichage
- L'organisation interne et les procédures métiers
- La gestion et la traçabilité des dossiers
- L'application du Code de déontologie
- La cohérence des pratiques au regard des contrôles administratifs (DGCCRF, DREETS...)

À l'issue de la mission, un rapport structuré est remis, comprenant :

- *Un état des points de conformité
- *L'identification des écarts éventuels
- *Des recommandations opérationnelles hiérarchisées

II. Audit LCB-FT : Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

Audit du dispositif interne mis en place au titre des obligations issues du Code monétaire et financier.

La mission peut inclure :

- L'analyse des procédures de vigilance et de connaissance client
- L'examen des outils de traçabilité et de conservation des données
- L'évaluation du dispositif de formation interne
- La cohérence du dispositif au regard des exigences TRACFIN

L'objectif est d'anticiper les risques de contrôle et de renforcer la culture de conformité au sein de l'organisation.

Ces missions d'audit peuvent être déployées de manière autonome ou intégrées dans un parcours global d'accompagnement.

Immo-formation.fr intervient ainsi dans une logique complète :
Former. Sécuriser. Accompagner.

Notre approche méthodologique : Au-delà du constat de conformité, nos missions d'audit s'inscrivent dans une démarche structurée visant à sécuriser durablement les pratiques professionnelles.

Une démarche structurée – Méthode A.P.I.®

Les missions d'audit d'Immo-formation.fr s'inscrivent dans le cadre de la méthode A.P.I.® (Architecture de la Profession Immobilière).

Cette approche repose sur trois étapes :

A – Analyse des pratiques et procédures au regard des exigences réglementaires.

P – Préconisations opérationnelles hiérarchisées et adaptées à l'organisation.

I – Implémentation par des actions correctives ou des formations ciblées.



SUIVEZ NOTRE ACTUALITE SUR

