



IMMODROIT
FORMATION

CATALOGUE 2020

LE CENTRE DE FORMATION DEDIÉ AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

CONVIVIALITÉ

Notre politique et notre pédagogie sont simples : **c'est en apprenant dans un cadre agréable, dans une ambiance détendue que les formations sont le plus efficace**

Elles permettent aux professionnels de transformer la contrainte en plaisir et ainsi de venir serein accomplir ce qui est obligatoire

Par une expérience de terrain, nos formateurs savent reconnaître les problèmes liés à la pratique rendant ainsi la formation utile et ludique

Et nous n'annulons pas nos sessions

COMPÉTENCE

Tous les formateurs d'ImmoDroit sont des professionnels diplômés maîtrisant la pratique immobilière et les problématiques traitées

Les juristes ont tous un diplôme **minimum de bac +5**

Les professionnels des autres domaines répondent eux aussi aux exigences de diplômes imposées par notre société

L'ensemble des formateurs sont suivis et se forment régulièrement aux méthodes pédagogiques et pratiques que nous avons mis en place

SERVICES

En sus des formations, ImmoDroit met à votre disposition un ensemble de services permettant l'allègement des contraintes administratives

Nous étudions et montons avec vous les dossiers de prise en charge

Vous pouvez bénéficier d'un service d'information et de suivi continu

Une lettre d'actualisation mensuelle vous est envoyée

Des documents sont à votre disposition sur notre site internet

PLAN ET TARIFS DES FORMATIONS

Chaque module est initialement prévu pour une durée de 7 heures mais peut être abordé sur 14 heures afin d’approfondir tous les thèmes évoqués

Notre société vous offre cette année un catalogue qui a plus que doublé.
Les modules sont présentés en 6 thématiques :

1. TRANSACTION
2. LOCATION ET GESTION LOCATIVE
3. COPROPRIETE ET SYNDIC
4. IMMOBILIER D’ENTREPRISE / FONDS DE COMMERCE / BAUX COMMERCIAUX
5. PROMOTION IMMOBILIERE
6. LOGEMENT SOCIAL

TARIF INTER : 350€ net par jour et par personne

TARIF INTRA : 1500€ net par jour pour les formations au catalogue

Pour les modules sur mesure nous consulter

De nouveaux modules sur des nouvelles thématiques concernant l’organisation, la gestion, la communication de l’entreprise sont désormais proposés :

7. CREATION - GESTION – MANAGEMENT D’ENTREPRISE*
8. COMMUNICATION – RESAUX SOCIAUX – MARKETING*

Spécificité importante de beaucoup de ces nouveaux modules :
absence d’avance des fonds pour les ressortissants de l’AGEFICE

TARIF : 350€ net par personne et par jour de formation

* Ces modules n’ouvrent pas droit au renouvellement de la carte professionnelle

Nous élaborons également des modules de formation répondant à vos besoins.

Dans ce contexte nos tarifs se font sur devis au regard des besoins de recherche et de rédaction

TRANSACTION

cliquez sur le numéro du module pour accéder directement au programme

- [T01-01](#) : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER
- [T02-05](#) : MAITRISER LA REGLEMENTATION DE LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE
- [T03-03](#) : VENTE IMMOBILIERE AVEC UN LOCATAIRE ET MISE EN LOCATION
- [T04-04](#) : ETUDE DES REGLEMENTATIONS SUR LA VENTE
- [T05-14](#) : TRANSACTIONS
- [T06-13](#) : OPTIMISATION DU MANDAT DE VENTE ET DE RECHERCHE
- [T07-07](#) : ACTUALISATION 2020 TRANSACTION – FISCALITE – URBANISME
- [T08-33](#) : IMMEUBLES, MARIAGE, DIVORCE, DONATION, SUCCESSION (*INITIATION*)
- [T09-00](#) : VIAGER
- [T10-28](#) : FISCALITE DES INVESTISSEMENTS LOCATIFS ET DEFISCALISATIONS
- [T11-11](#) : FISCALITE IMMOBILIERE
- [T12-00](#) : GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE IMMOBILIER : SIMULATION ET CALCULS
- [T13-00](#) : SCI : CE QU'IL FAUT SAVOIR
- [T14-00](#) : SCI, SNC, SARL, HOLDING : L'ACHAT EN SOCIETE
- [T15-00](#) : SCI : LA REDACTION DES CLAUSES ET DE LA CESSION DES PARTS
- [T16-12](#) : URBANISME ET DIVISION IMMOBILIERE
- [T17-00](#) : URBANISME, CONSEIL CLIENT ET GRANDES PROBLEMATIQUES
- [T18-00](#) : RECHERCHE FONCIERE ET MAITRISE DE L'URBANISME
- [T19-19](#) : INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J1
- [T20-20](#) : INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J2
- [T21-21](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J1
- [T22-22](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J2
- [T23-32](#) : HOME STAGING
- [T24-00](#) : RESPONSABILITES DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER - AUDIT
- [T25-29](#) : ANALYSE ET PREPARATION DU COMPROMIS DE VENTE
- [T26-30](#) : SPECIFICITES DU COMPROMIS DE VENTE
- [T27-27](#) : MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER
- [T28-23](#) : TRACFIN : REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS
- [T29-00](#) : EXPERTISE IMMOBILIERE VALEUR VENALE JOUR 1
- [T30-00](#) : EXPERTISE IMMOBILIERE VALEUR VENALE JOUR 2
- [T31-31](#) : PHOTO ET BIENS IMMOBILIER : SMARTPHONE
- [T32-00](#) : PHOTO ET BIENS IMMOBILIER : APPAREILS PROFESSIONNELS, REFLEX
- [T33-00](#) : PHOTO ET RETOUCHES : LA POST PRODUCTION
- [T34-00](#) : REGIMES MATRIMONIAUX, DIVORCE ET PROTECTION DU COAQUEREUR
- [T35-00](#) : INITIATION A LA VENTE DE LOGEMENTS HLM : LES PREREQUIS INDISPENSABLES
- [T36-00](#) : LOGEMENTS SOCIAUX : INTERVENIR SUR UN NOUVEAU MARCHÉ
- [T37-00](#) : COMMERCIAL : LES FONDAMENTAUX DU METIER (1 OU 2 JOURS)
- [T38-00](#) : COMMERCIAL : APPROFONDIR LA RELATION CLIENT
- [T39-00](#) : LES BIENS IMMOBILIERS DANS LES SUCCESSIONS ET LES DONATIONS
- [T40-00](#) : FORMATION DES NOUVEAUX NEGOCIATEURS : 3 à 5 jours
- [G11-00](#) : DEBUTER UNE ACTIVITE DE GESTION LOCATIVE (2 jours)

GESTION LOCATIVE - LOCATION

Lien en bleu pour accéder directement au programme

[G01-03](#) : ETUDE DES REGLEMENTATIONS SUR LA LOCATION

[G02-16](#) : GESTION LOCATIVE ET CONFLITS LOCATIFS

[G03-08](#) : ACTUALISATION 2020 LOCATION ET GESTION LOCATIVE

[G04-00](#) : OPTIMISER SON MANDAT DE GESTION

[G05-00](#) : MAITRISER LA REDACTION DES BAUX D'HABITATION ET DES ACTES DE CAUTIONS (CONTRAT TYPE IMMODROIT OFFERT)

[G06-00](#) : LOCATION SAISONNIERE (CONTRAT TYPE IMMODROIT OFFERT)

[G07-28](#) : FISCALITE DES INVESTISSEMENTS LOCATIFS ET DEFISCALISATIONS

[G08-27](#) : MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER

[G09-21](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J1

[G10-22](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J2

[G11-00](#) : DEBUTER UNE ACTIVITE DE GESTION LOCATIVE JOUR 1

[G12-00](#) : DEBUTER UNE ACTIVITE DE GESTION LOCATIVE JOUR 2

[G13-00](#) : GESTION ET APPLICATION DE LA CONVENTION IRSI

COPROPRIETE & SYNDIC

Lien en bleu pour accéder directement au programme

[S01-05](#) : ETUDE DES REGLEMENTATIONS CONCERNANT LA COPROPRIETE

[S02-17](#) : COPROPRIETE : CHARGES, TRAVAUX ET CONTENTIEUX

[S03-09](#) : ACTUALISATION CONTINUE LOI ELAN, 2020

[S04-09](#) : ACTUALISATION 2020 EN MATIERE DE COPROPRIETE : Jurisprudence

[S05-21](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J1

[S06-22](#) : PATHOLOGIES DU BATIMENT J2

[S07-23](#) : TRACFIN ET RGPD

[S08-00](#) : GESTION ET APPLICATION DE LA CONVENTION IRSI

FONDS DE COMMERCE – BAIL COMMERCIAL

Lien en bleu pour accéder directement au programme

[F01-06](#) : ETUDE DES BAUX COMMERCIAUX

[F02-18](#) : CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL

[F03-15](#) : CESSION DE FONDS DE COMMERCE I

[F04-24](#) : CESSION DE FONDS DE COMMERCE II

[F05-25](#) : CESSION DE PARTS SOCIALES

[F06-26](#) : LES CESSIONS D'ACTIFS

[F07-00](#) : FISCALITÉ DIRECTE EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

[F08-00](#) : FISCALITÉ INDIRECTE, TVA ET IMMOBILIER D'ENTREPRISE

[F09-00](#) : INITIATION A L'EVALUATION DE FOND DE COMMERCE

[F10-10](#) : ACTUALISATION 2020 SPECIALISEE ET TECHNIQUE

[F11-27](#) : MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER

[F12-23](#) : TRACFIN : REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS

LOGEMENT SOCIAL : MODULES ET PROGRAMMES SUR DEMANDE

PROMOTION IMMOBILIERE

Lien en bleu pour accéder directement au programme

[P01-00](#) : PROCESSUS DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

[P02-00](#) : URBANISME ET PROMOTION IMMOBILIERE 2 JOURS

[P03-00](#) : AVANT CONTRAT ET PROMOTION J1

[P04-00](#) : AVANT CONTRAT ET PROMOTION J1

[P05-00](#) : OBLIGATIONS DES PARTIES ET CONTENTIEUX J1

[P06-00](#) : OBLIGATIONS DES PARTIES ET CONTENTIEUX J2

[P07-00](#) : LA COPROPRIETE ET LA PROMOTION IMMOBILIERE J1

[P08-00](#) : LA COPROPRIETE ET LA PROMOTION IMMOBILIERE J2

[P09-21](#) : PROMOTION ET PATHOLOGIES DU BATIMENT J1

[P10-22](#) : PROMOTION ET PATHOLOGIES DU BATIMENT J2

[P11-27](#) : MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER

[P12-23](#) : TRACFIN : REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS

[T19-19](#) : INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J1

[T20-20](#) : INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J2

MODULES COMPLEMENTAIRES AUX FORMATIONS OBLIGATOIRES*

CREATION – GESTION - MANAGEMENT D'ENTREPRISE

M1 : REINTERROGER SON STATUT JURIDIQUE ET CHOIX DE LA SOCIETE

M2 : MAITRISER LE FONCTIONNEMENT DE L'AUTOENTREPRISE

M3 : EVALUER ET FAIRE EVOLUER SON AUTOENTREPRISE

M4 : PROTECTION SOCIALE DU DIRIGEANT ET DU CONJOINT

M5 : REDACTION DE CONTRAT EN TOUTE ASSURANCE

M6 : COMPTABILITE ET LECTURE D'UN BILAN COMPTABLE

M7 : MANAGEMENT

COMMUNICATION - RESEAUX SOCIAUX - MARKETING

M1 : TECHNIQUE DE VENTE

M2 : RESEAUX SOCIAUX ET E-REPUTATION

M3 : CREATION DE SITE WEB

M4 : REDACTION D'ANNONCES, DE RELANCE ET ORTHOGRAPHE

M5 : LANGUES ETRANGERE ET VOCABULAIRE IMMOBILIER (ANGLAIS,
ESPAGNOL, ITALIEN, PORTUGAIS, MANDARIN)

M6 : RGPD : PROTEGER LES DONNEES PERSONNELLES

***Ces modules n'ouvrent pas droit au renouvellement**

N'hésitez pas à nous contacter afin de connaître le contenu des programmes

LE PARCOURS EXPERT IMMOBILIER

Devenir expert immobilier labellisé par notre centre de formation

IMMODROIT FORMATION vous propose un parcours de trois niveaux

NIVEAU 1

Réalisez 6 jours de formation avec
notre centre

NIVEAU 2

Réalisez 12 jours de formation
avec notre centre

NIVEAU 3

Réalisez 16 jours de formation
avec notre centre

Votre contact local se tient à votre disposition pour plus d'information

TRANSACTION

MODULE T01-01

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

OBJECTIF

Le renouvellement de la carte professionnelle

Maitriser et perfectionner ses connaissances fondamentales concernant la loi Hoguet et les règles trop souvent méconnues du mandat

Actualisation

Appréhender le code de déontologie applicable aux professionnels de l'immobilier

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Rappel des principales règles encadrant la profession**
 - Loi Hoguet
 - Le contrat de mandat
 - De vente
 - De recherche
 - La qualité du contrat de mandat
 - Durée
 - Clauses obligatoires
 - Clauses interdites
 - Clauses envisageables
 - La protection de la rémunération
 - Les concurrents et leurs encadrements
 - L'obligation d'informations précontractuelles
 - L'obligation d'un médiateur de la consommation
- **Actualisation**
 - Loi ALUR
 - Loi Macron
 - Loi Pinel
 - Loi SRU
- **Étude du nouveau code de déontologie (2h)**
- **Obligations liées aux nouvelles cartes professionnelles**
 - Conditions d'accès
 - Conditions d'exercice
 - Renouvellement de la carte et sanctions

[Retour au sommaire](#)

MODULE T02-05

MAITRISER LA REGLEMENTATION DE LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE

OBJECTIF

Connaitre les spécificités de la vente d'un bien en copropriété

Maitriser la lecture des documents relatifs à la copropriété

Eclairer ses clients sur les complexités de la vente d'un lot de copropriété

Le renouvellement de la carte professionnelle

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les termes juridiques en copropriété**
- **Rappel sur le fonctionnement de la copropriété**
 - Organisation de la copropriété
 - Assemblées générales
 - Travaux et charges
 - Evolutions avec la loi ELAN
- **Les documents à réunir : le « pré état daté »**
- **Maitrise de la lecture des documents obligatoires**
 - Règlement
 - EDV
 - PV D'AG
 - DTG et diagnostics
 - Carnet d'entretien de l'immeuble
 - Fiche synthétique
- **Les cas pathologiques**
 - Copropriétés en difficultés
 - Copropriétaires « mauvais payeurs »
 - Absence de mise à jour du règlement
- **Les assurances en copropriété**

MODULE T03-03

VENTE IMMOBILIERE AVEC UN LOCATAIRE ET MISE EN LOCATION

OBJECTIF

Connaitre les spécificités de la vente d'un bien avec un locataire
 Maitriser les droits et obligations des bailleurs et des locataires
 Le renouvellement de la carte professionnelle

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Vente du bien et droit de préemption des locataires**
 - Le congé pour vente
 - La division de l'immeuble
 - La vente en lot
 - Parenthèse sur le congé pour reprise
- **Obligations des propriétaires**
 - Logement décent et RSD
 - Logement en bon état d'usage et de réparation
 - La responsabilité du bailleur
 - La responsabilité de l'agence
- **Les droits et obligations des locataires**
 - L'organisation des visites
 - Le paiement du loyer et des charges
 - L'usage paisible des lieux
- **Le choix des locataires et du bail**
 - Les documents interdits
 - Bail de location nue
 - Bail de location meublée
 - La colocation
 - Location de meublée touristique
- **État des lieux**
- **Encadrement des loyers, honoraires et publicité**

[Retour au sommaire](#)

MODULE T04-04

ETUDE DES REGLEMENTATIONS SUR LA VENTE

OBJECTIF

Maitriser l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif aux obligations en matière d'annonces immobilières et de rémunération
 Améliorer et perfectionner sa base de connaissances en matière d'avant contrat et de superficies
 Appréhender l'environnement juridique des droits relatifs aux terrains et au bâti.
 Le renouvellement de la carte professionnelle

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Obligations dans la rédaction des annonces immobilières**
 - Honoraires
 - Rappel sur les superficies
 - Surface de plancher
 - Surface habitable
 - Surface Carrez
- **Diagnostics immobiliers**
- **Les contrats préparatoires à la vente**
 - L'offre d'achat
 - La promesse unilatérale de vente
 - Le compromis
 - Délai de rétractation
 - Conditions suspensives
 - Droit de préemption
 - Les autres clauses
- **Droits relatifs aux terrains et au bâti**
 - Servitudes
 - Mitoyenneté
 - Indivision

MODULE T05-14

TRANSACTIONS
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances en matière de transaction sur des biens immeubles

Faire le point sur les différentes méthodes d'évaluation

Connaitre les garanties et obligations des vendeurs

Le renouvellement de la carte professionnelle

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maitriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Retour sur les 5 méthodes d'évaluation**
 - Méthode par comparaison
 - Méthode d'évaluation par les coûts
 - Méthode d'évaluation par capitalisation
 - Méthode financière des cash-flows
 - Méthode hédoniste
 - De la théorie à la pratique
- **L'avis de conseil**
 - Obligation
 - Sanctions en son absence
- **Les garanties et responsabilités du vendeur**
 - Devoir d'information
 - Obligation de délivrance
 - Garantie des vices cachés
 - Garantie d'éviction
 - Les garanties légales (phonique, parfait achèvement, biennale et décennale)
- **Les cas particuliers**
 - La gestion des indivisions
 - Démembrements

Retour au sommaire

MODULE T06-13

OPTIMISATION DU MANDAT DE VENTE ET DE RECHERCHE
OBJECTIF

Disposer d'un mandat parfaitement adapté à la pratique du professionnel

Maitriser l'ensemble des clauses régissant un mandat

Le renouvellement de la carte professionnelle

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maitriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Absence de nécessité du document d'information précontractuel**
- **Études de l'ensemble des clauses présidant un mandat**
 - Désignation des biens
 - Le médiateur
 - La clause de rachat
 - Le dédit de l'acquéreur
 - Clause pénale
 - Les clauses qui protègent la rémunération
 - Spécificités liées au mandat exclusif
 - Clauses interdites et clauses morales
 - La double représentation
 - Les autres clauses
 - Dispositions particulières
- **Comparaison avec le mandat protecteur d'IMMODROIT et remise d'un modèle**
- **Qui doit signer le mandat ?**
 - Indivision et succession
 - Biens communs
 - Séparation
 - Les pouvoirs
 - Délégation de mandat
- **Mandat conclu hors agence**

MODULE T07-00

ACTUALISATION 2020 TRANSACTION – FISCALITE - URBANISME

OBJECTIF

Etre à jour des évolutions législatives et règlementaires de l'année écoulée

Etre au point sur la jurisprudence de l'année écoulée

Mise en pratique des principes du code de déontologie (2h) par l'actualisation

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Transaction**
 - Jurisprudences récentes
 - Autres textes à connaître
 - Cas pratiques
 - Fiches techniques
 - Loi ELAN, nouveautés 2020
 - Déontologie, 2 heures
- **Fiscalité**
 - Loi fiscale pour 2020
 - Jurisprudences récentes
 - Cas pratiques
- **Urbanisme**
 - Etudes géotechniques
 - Jurisprudences récentes
 - Autres textes à connaître
 - Cas pratiques

Questions/réponses concernant les problèmes concrets des stagiaires

[Retour au sommaire](#)

MODULE T08-33

IMMEUBLES, MARIAGE, DIVORCE, DONATION ET SUCCESSION : INITIATION

OBJECTIF

Première approche sur le sort des immeubles et la place du coacquéreur lors des divorces et successions

Avoir une visibilité sur les régimes matrimoniaux et les différentes sortes d'union

Faire un point sur les différentes donations existantes

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **L'indivision**
- **Démembrement de propriété**
 - Donation partage
 - Démembrement croisé
- **Le concubinage**
- **Le PACS**
- **Les régimes matrimoniaux et les biens immobiliers**
 - Biens propres
 - Biens communs
- **Les donations entre vifs**
 - Don manuel
 - Don familial
 - Fiscalité de ces donations
- **Le divorce**
- **Les droits du conjoint survivant**
- **Les règles de la succession et du partage**
 - Dévolution successorale
 - Partage des biens immobiliers

MODULE T09-00

VIAGER
OBJECTIF

Connaitre les éléments indispensables à un contrat de viager

Maitriser la fiscalité du viager

Notions de calcul de la valeur vénale du viager

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Caractéristiques juridiques du viager**
 - Le contrat de viager et sa validité
 - Le contenu et la forme du contrat
 - La réversibilité de la rente
 - Les réserves effectuées par le vendeur
 - Les garanties du vendeur
- **Le régime fiscal du viager**
 - Les frais d'acquisition
 - La fiscalité applicable au crédirentier
 - La fiscalité applicable au débirentier
 - Les droits de mutations
 - La répartition des impôts locaux
 - La répartition des charges locatives
 - Les droits de succession
- **Initiation à l'estimation**
 - Le choix du barème
 - Viager libre ou occupé
 - Articulation entre le bouquet et la rente
 - Cas pratiques

Retour au
 sommaire

MODULE T10-28

FISCALITE DES INVESTISSEMENTS LOCATIFS ET DEFISCALISATION
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances sur le conseil fiscal et d'investissement immobilier

Choisir les investissements les plus adaptés à ses clients

NIVEAU

Ouvert à tous sous réserve de maitriser les bases en droit et fiscalité immobilière

**Module à prévoir de
 préférence sur 2 jours**

PROGRAMME

- **Maitrise du dossier du client**
 - Modes de calculs de l'IR
 - Le plafonnement du quotient familial
- **Fonctionnement de l'IFI**
- **Choix des investissements**
 - **LOCATION NU**
 - *Les charges déductibles*
 - *L'IR et la CSG*
 - *Les travaux éligibles*
 - **DEFICIT FONCIER**
 - *L'abattement sur le revenu brut global et TMI*
 - *L'effacement des loyers et l'économie d'impôt*
 - *Les reports de déficit et les intérêts d'emprunts*
 - **LMNP**
 - *La pratique de l'amortissement*
 - *Le régime de la plus-value, Le sort des déficits*
 - *Obligation d'enregistrement, d'urbanisme et CFE*
 - *Articulation avec le dispositif Censi-Bouvard*
 - **PINEL**
 - *Les différents PINEL*
 - *Le détail des avantages et contraintes*
 - *Les cas particuliers (garage, PFU, foyer fiscal, etc.)*
 - Focus sur le dispositif « **DENORMANDIE** »
 - **MALRAUX**
 - **MONUMENT HISTORIQUE**

MODULE T11-11

FISCALITE IMMOBILIERE
OBJECTIF

Apporter un conseil précieux à ses clients sur les éléments essentiels de la fiscalité immobilière

Etre à jour de la loi de finance

Maitriser tous les cas relatifs à la plus-value immobilière des particuliers

Refaire le point sur les différentes défiscalisations immobilières, sur les droits de mutation et frais de notaire et sur les taxes locales

NIVEAU

Ouvert à tous sous réserve de maitriser les bases en droit et fiscalité immobilière

PROGRAMME

- **Actualisation loi de finance pour 2020**
- **Les plus-values immobilières des particuliers**
 - Le principe
 - Les cas d'exonération
 - Le calcul de la plus-value
 - Le calcul de l'impôt et des contributions sociales
- **La fiscalité locale**
 - Taxe foncière et d'habitation
 - Taxe d'aménagement
 - Taxe sur les logements vacants
- **Les mutations à titre onéreux et droits d'enregistrement**
 - Terrains
 - Immeubles bâtis
 - Neuf
- **Les grands principes de la défiscalisation immobilière**
 - DUFLOT et PINEL
 - CENSI-BOUVARD
 - MALRAUX et Monuments Historiques
 - Défiscalisation forestière

[Retour au sommaire](#)

MODULE T12-00

GESTIONNAIRE DE PATRIMOINE IMMOBILIER : SIMULATION ET CALCULS
OBJECTIF

Etablir les investissements les plus rentables pour ses clients

Maitriser les bases de calcul selon les investissements

La qualité du conseil : savoir diversifier les investissements immobiliers selon les profils clients

NIVEAU

Module ouvert aux professionnels maitrisant les bases des investissements locatifs

PROGRAMME

- **Mise en situation par le traitement de deux dossiers clients**
 - Un jeune couple gagnant 60K€ annuel
 - Un chef d'entreprise divorcé avec deux enfants gagnant 90K€ + 30K€ de dividendes

(Montants susceptibles d'être modifiés selon les convenances. Il est même possible, voire recommandé, de partir sur des dossiers clients existants et anonymisés pour rendre la formation plus pratique)
- **Méthodologie**
 - Calcul des différents gains générés par les dispositifs existants
 - Suivi pas à pas par le formateur de la démarche des stagiaires afin :
 - de les corriger dans la prise en compte de l'ensemble des paramètres financiers et juridiques pour rendre la simulation la plus exacte possible
 - de les confronter aux multiples particularités issues de chacune des situations ainsi que des différents investissements
- **Choix des investissements et points de vigilance**

MODULE T13-00

SCI : CE QU'IL FAUT SAVOIR (FONCTIONNEMENT, AVANTAGE, INCONVENIENT)
OBJECTIF

Disposer d'une vue d'ensemble du fonctionnement de la SCI

Savoir articuler les différentes options fiscales (IS et IR)

Maîtriser le conseil et l'intérêt du recours à ce type de structure sociale

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Acheter en SCI ou en indivision**
 - Le fonctionnement de l'indivision
 - Le fonctionnement de la SCI
 - La SCI est-elle vraiment utile ?
- **Les avantages de la SCI**
 - Minimiser la pression fiscale de l'IFI
 - Et les 8 points suivants !
- **Fiscalité de la SCI**
 - Des revenus fonciers
 - Des plus-values des cessions d'immeubles
 - Des acquisitions de parts
 - Tenir compte de la TVA
- **SCI à l'IR ou à l'IS**
 - IS ou IR : fonctionnement des régimes fiscaux
 - Avantages et inconvénients de chacun des régimes fiscaux
 - Les évolutions possibles de la structure

Retour au
 sommaire

MODULE T14-00

SCI, SNC, SARL, HOLDING : comprendre l'intérêt de l'achat en société
OBJECTIF

Connaitre les différentes options offertes par les structures sociales pour optimiser sa gestion patrimoniale

Appréhender le fonctionnement du droit des sociétés

NIVEAU

Ouvert uniquement aux personnes ayant réalisé le module T13-00 (SCI : CE QU'IL FAUT SAVOIR)

Nécessite une connaissance de base indispensable en droit et en fiscalité des sociétés

PROGRAMME

- **La SCI**
 - Bref rappel sur son fonctionnement
 - SCI et location meublée, les limites
 - SCI et TVA
- **SARL**
 - Contours d'une SARL
 - Intérêt d'investir avec une SARL
 - Fiscalité de la SARL
 - Point sur les SARL de famille
- **SNC**
 - Contours de la SNC
 - Intérêt d'investir avec une SNC
 - Fiscalité de la SNC
 - Risque de la SNC
- **Les HOLDINGS**
 - Définition de la holding
 - Intérêt premier de la holding
 - Quelle structure pour la porter ?
 - Fiscalité de la holding
 - Utilité réelle ou effet de mode ?
- **Transmission de patrimoine**
 - Les avantages d'une structure sociale
 - Le pacte Dutreil
 - Le démembrement des parts sociales

MODULE T15-00

SCI, LA REDACTION DES CLAUSES ET DE LA CESSIION DES PARTS
OBJECTIF

Rédiger des statuts de SCI

Réaliser des cessions de parts sociales

Savoir reconnaître les points clés de la cession

NIVEAU

Ouvert à des agents immobiliers confirmés

PROGRAMME

- **Les différentes structures sociétaires immobilières**
- **Les apports**
 - Définir les biens qui peuvent être apportés
 - Maîtriser les formalités
- **Rédiger les statuts**
 - Étudier les clauses les plus sensibles
 - Définir l'objet social
 - Résoudre le problème d'indivision
 - Prévoir les modifications de la répartition des parts
 - Étude de cas commentée
- **Déterminer le montant optimal pour le capital social**
 - Choisir entre capital réduit ou libéré progressivement
 - Déterminer le schéma à retenir
 - Exercice d'application : calcul du montant optimal du capital social d'une SCI donnée
- **Organiser le partage des pouvoirs et de la responsabilité**
- **Cerner les garanties lors de la création**
 - Définir les garanties exigées par les prêteurs
 - Tenir compte du nantissement des parts
- **Sortir de la SCI**
 - Cession ou transmission des parts
 - Retrait d'un associé
 - Dissolution

[Retour au sommaire](#)

MODULE T16-12

URBANISME ET DIVISION IMMOBILIERE
OBJECTIF

Maîtriser les différentes destinations d'un bien immobilier et leurs usages

Acquérir les notions indispensables pour la division foncière et la division d'immeuble

Eviter une requalification en marchand de bien

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Appréhender les différentes destinations des bâtiments et leur modification**
- **Maîtriser le PLU**
 - Les différents zonages
 - Les points clés de la lecture
- **Processus de division parcellaire**
 - Permis d'aménager
 - Déclaration préalable
 - Permis valant division
 - Division primaire
 - Exceptions
- **Division d'immeuble**
 - Risque de requalification en marchand de bien
 - Mise en copropriété
- **Construire en zone agricole**
 - Les interdictions
 - Les limitations
 - Les rares possibilités
- **Les SAFER**
 - leur rôle
 - leurs attributions
 - leur droit de préemption

MODULE T17-00

URBANISME ET CONSEIL CLIENT

OBJECTIF

Offrir des informations de qualités à ses clients sur les opérations d'urbanisme courantes

Appréhender la cession de production d'énergie via des panneaux photovoltaïques

NIVEAU

Ouvert à toute personne désireuse de se perfectionner

PROGRAMME

- **Maitriser et expliquer les superficies**
 - Concernant les constructions neuves
 - Concernant les extensions
 - Cas pratiques
- **Mesures d'alignement et emplacement réservé**
 - Distinction avec les emplacements réservés
- **Construction et contentieux des piscines**
 - Demande de construction : DP ou PC
 - Emprise au sol et imperméabilisation
 - Les piscines hors sol
 - Les piscines intérieures
 - Gérer le contentieux : autorisations, constructeurs, vente
- **Panneaux photovoltaïques**
 - Autorisation d'installation
 - Contentieux
 - Les modalités de la cession
- **Mobil home, habitations légères, cabanes et abris de jardin**
 - Le droit des propriétaires
 - Les différentes règles d'urbanisme
 - Droits d'action concurrents du syndicat et des copropriétaires

[Retour au sommaire](#)

MODULE T18-00

RECHERCHE FONCIERE ET MAITRISE DE L'URBANISME

OBJECTIF

Maitriser les voies de recours en matière d'urbanisme afin de faire valider ses autorisations

Encadre et sécuriser une opération foncière en vue d'une construction

NIVEAU

Ouvert aux personnes ayant déjà des connaissances en matière d'urbanisme et de PLU

PROGRAMME

- **Sécuriser le foncier**
 - Le certificat d'urbanisme A et B
 - Compétence territoriale, procédure
 - Portée juridique
 - Instruction et délais
 - CU tacite, recours, sursis à statuer
 - Cession des autorisations (PC, DP, etc.) et rémunération des cessions
 - La mise en évidence des servitudes
- **Appréhender le foncier pour déterminer les droits à construire**
 - PLU - PLUI (règlement et plan)
 - RLP (Règlement local de publicité)
 - PPRN (Plan de Prévention des Risques Naturels)
 - ZPPAUP - AVAP - SITE REMARQUABLE (protection des Bâtiments classés)
 - SCOT (Schéma de cohérence Territoriale)
 - ZAC (Zone d'Aménagement Concerté)
- **Le contentieux des autorisations d'urbanisme**
 - Le recours des tiers
 - Les recours administratifs
 - Les recours judiciaires
 - Contester un refus
 - Cas pratiques et exemples

MODULE T19-19

INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J1

OBJECTIF

Maîtriser le déroulement intégral d'une opération de promotion immobilière

Apprendre les spécificités liées à chaque étape de l'opération

Calibrer son opération de promotion

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Accès à la profession**
- **Quelles opérations ?**
 - Collectif, maison individuelle, lotissements, rénovation
 - En bloc ou en tranche
- **Quelle structure juridique ?**
 - Société civile de construction vente
 - Société d'attribution
 - Société de coopérative de construction
 - Société de multipropriété (immeuble en jouissance à temps partagé)
- **Bilan promoteur de l'opération : cash flows**
- **Financement de l'immeuble**
 - Terrain (paiement en dation, obligation de faire, paiement à terme)
 - Construction et GFA
 - Structure juridique et financement
 - Crédit bancaire :
 - Conditions de mise en place
 - Ouverture de la ligne travaux
 - Les garanties prises par la banque
 - Les alternatives au financement bancaire (crowdfunding...)
- **En pratique :**
 - Constitution du dossier pour la banque
 - Durée du financement d'une opération
 - Taux et tarifs bancaires pratiqués

[Retour au sommaire](#)

MODULE T20-20

INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J2

OBJECTIF

Maîtriser le déroulement intégral d'une opération de promotion immobilière

Apprendre les spécificités liées à chaque étape de l'opération

Calibrer son opération de promotion

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Quel contrat ?**
 - Selon la nature de l'opération
 - vente du sol et de la construction :
 - VEFA
 - VIR
 - Vente de la construction seule
 - CCMi
 - Contrat de promotion immobilière
 - Les avant-contrats ?
 - nature des différents contrats selon opération
 - liste des conditions suspensives
 - délais de rétractation
- **Urbanisme**
- **Commercialisation**
 - Les modalités
 - Les délais
- **Les partenaires et intervenants**
- **Les travaux**
 - Responsabilité et assurance
 - Responsabilité pénale
- **La livraison et les recours**

MODULE T21-21

PATHOLOGIES DU BATIMENT J1
OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les différents types de construction**
 - Bois
 - Métallique
 - Traditionnelle
 - Parpaing
 - Brique
 - Pierre
 - D'entreprise
- **Les éléments de gros œuvre et de second œuvre**
- **Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment**
 - Les mouvements des fondations et la nature des sols
 - Les désordres concernant les murs de soutènement
 - Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement
- **La pathologie des structures et gros œuvres**
 - Le cas des fissures
 - Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
 - Les désordres survenus sur les balcons
 - Le traitement des bois
 - Les problèmes rencontrés avec les piscines
- **La pathologie des toitures et charpentes**
 - Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
 - Le fonctionnement de la condensation
 - La déformation des charpentes
 - La transformation des combles

[Retour au sommaire](#)

MODULE T22-22

PATHOLOGIES DU BATIMENT J2
OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les enveloppes et revêtements extérieurs**
 - Le cas particulier des enduits
 - Les désordres liés aux peintures (soulèvement, craquellement, etc.)
- **Les désordres liés aux aménagements intérieurs**
 - Le syndrome de la fissuration
 - Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
- **Focus sur les équipements spécifiques**
 - Installation électrique
 - Exemple de schémas
 - Le risque électrique
 - Menuiserie et vitrerie
 - Les désordres liés au chauffage
 - Les désordres liés aux cheminées ou poêles à bois
 - L'isolation thermique
 - L'isolation acoustique
- **Les éléments de confort**
 - Climatisation
 - Pompe à chaleur
 - La réglementation thermique (RT 2012 – RT 2020)

MODULE T23-32

HOME STAGING
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances en matière d'aménagement d'intérieur et de coût des matériaux

Appréhender les réglementations thermiques

NIVEAU

Ouverte à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les bases architecturales d'une construction**
- **Les tendances actuelles**
 - Evolution des styles
 - Les styles régionaux
 - Le moderne
- **Le coût des matériaux**
 - Maison individuelle
 - Logement collectif
 - Second-œuvre
- **La résistance dans le temps de l'ouvrage**
 - Les indices
 - L'entretien
- **Les travaux d'économies d'énergies**
 - L'isolation
 - Les ouvertures
 - Chaud et froid
 - L'auto-production

[Retour au sommaire](#)

MODULE T24-00

RESPONSABILITES DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER - AUDIT
OBJECTIF

Etre en connaissance des différentes responsabilités engageant la responsabilité des professionnels de l'immobilier

Savoir dissocier l'activité d'agent immobilier et celle de marchand de bien

Anticiper un contrôle de la répression des fraudes

NIVEAU

Formation ouverte à tous

PROGRAMME

- **Anticiper un contrôle de la DGCCRF**
- **Responsabilité civile**
 - A l'égard du vendeur et de l'acquéreur
 - En matière d'évaluation
 - Du bien
 - De la rentabilité locative
 - Ce que prévoit la loi Hoguet
- **Responsabilité pénale**
 - Les cas d'interdiction d'exercice
 - Tracfin
 - Cas pratiques
- **Responsabilité administrative**
 - Les transferts des contrats de distribution
 - L'apport en société à titre particulier
 - La vente d'une activité de commerce électronique
- **Responsabilité des notaires**
 - Dans la rédaction des actes
 - Dans les annonces
 - Vis-à-vis des agents immobiliers
- **Responsabilité de l'agent immobilier-marchand de bien**
 - Le rachat d'un bien en mandat
 - La revente du bien

MODULE T25-29

ANALYSE ET PREPARATION DU COMPROMIS DE VENTE D'UNE MAISON

OBJECTIF

Acquérir les bases permettant la rédaction d'un compromis

Développer son offre commerciale

Accélérer le processus de vente en maîtrisant l'étape du compromis

Maîtriser les notions juridiques essentielles lors d'une de la réalisation d'un compromis

NIVEAU

Ouvert aux professionnels rédigeant les promesses de vente (compromis / promesse unilatérale) ou désireux de pouvoir en comprendre les subtilités

PROGRAMME

- **L'intérêt de rédiger le compromis**
- **Les honoraires**
- **Les différents types de promesses**
 - Le compromis de vente
 - La promesse unilatérale de vente
- **Les signataires et les pièges à éviter**
 - Les régimes matrimoniaux
 - La capacité des signataires
 - Les pièces
- **L'objet de la vente**
 - Les documents à réunir
 - La désignation
 - Les diagnostics
 - Les servitudes
 - L'obligation d'information
 - Le financement
- **Les clauses**
 - Les conditions suspensives
 - Les clauses interdites
 - Les droits de préemption
- **Le séquestre**
- **Le formalisme**
 - Les délais
 - La notification
 - Le contrat à distance

[Retour au sommaire](#)

MODULE T26-30

SPÉCIFICITÉS DU COMPROMIS DE VENTE

OBJECTIF

Approfondir les bases permettant la rédaction d'un compromis

Maîtriser la spécificité de la vente d'un terrain et d'un lot de copropriété

NIVEAU

Ouvert aux professionnels rédigeant les promesses de vente (compromis / promesse unilatérale) ou désireux de pouvoir en comprendre les subtilités

PROGRAMME

- **Vente d'appartement**
 - Composition du lot
 - Les charges et travaux
 - Le pré état daté
 - Les pièces
- **Vente de terrain**
 - Les conditions suspensives
 - Permis de construire
 - Assainissement
 - Terrain nu et rétractation
 - Divisions
- **Les pièges à éviter**
 - Le faux refus de financement
 - La dommage-ouvrage
 - Le cadastre
 - Les modifications du compromis
 - Les cas nécessitant une nouvelle notification
 - La substitution
 - Encadrer la réitération
- **Créer des servitudes**
- **Responsabilité du rédacteur**

MODULE T27-27

MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER
OBJECTIF

Maitriser l'ensemble des notions liées à la réglementation générale de la protection des données

Préétablir son registre RGPD

Etre en règle en cas de contrôle par la CNIL

NIVEAU

Ouvert à toute agence immobilière désireuse de se mettre en conformité

PROGRAMME

- **Comprendre le RGPD**
- **Les principes fondamentaux**
 - Les finalités d'un fichier
 - La transparence
 - La pertinence des données
 - La conservation des données
- **Les acteurs**
 - Les acteurs internes et externes
 - La responsabilité des acteurs
 - Le DPO
- **Le registre de traitement**
 - Créer son registre
 - Déterminer ses activités
 - Réaliser ses fiches d'activité
 - Les données sensibles
- **Préparer ses autorisations contractuelles**
 - RGPD et consentement
 - Avec les salariés
 - Avec les sous-traitants
 - Avec les organismes externes
- **Assurer la protection des données**
- **Organiser les processus internes**
- **Documenter la conformité**

Retour au
 sommaire

MODULE T28-23

TRACFIN, REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS
OBJECTIF

Comprendre les obligations liées à TRACFIN

Etablir son protocole TRACFIN

Etre en règle en cas de contrôle TRACFIN

NIVEAU

Ouvert à toute agence immobilière désireuse de se mettre en conformité

PROGRAMME

- **L'état des lieux**
- **Définition du blanchiment et objectifs de lutte**
- **Les directives de la DGCCRF**
- **L'organisation du pôle tracfin**
 - Fonctionnement
 - Coopération avec les administrations partenaires
- **Repérage des clients à risques**
 - Critères de vigilance
 - Vérification de l'identité
 - Enquête de notoriété
 - Provenance des fonds
- **Seuil de mise en pratique**
- **Comment déclarer**
 - Moment de la déclaration
 - Déclaration tardive
 - Le déclarant correspondant
- **Etude de cas**
- **Sanctions en cas de non déclaration**

MODULE T29-00

EXPERTISE VALEUR VENALE JOUR 1 (indissociable du jour 2)

OBJECTIF

Présentation de l'ensemble des connaissances et savoir-faire pour débiter une activité d'expertise

S'ouvrir à une diversification de l'activité professionnelle

Appréhender un rapport d'expertise en vue de sa reproduction

NIVEAU

Ouvert aux professionnels désireux d'élargir leur champ de compétences

PROGRAMME

- **Les fondements de la valeur d'un immeuble**
 - Facteurs physiques
 - Facteurs économiques
 - Facteurs juridiques
 - Facteurs fiscaux et sociologiques
- **L'information et la documentation**
 - Titre de propriété et modes de détentions
 - Analyse du mode de détention
 - Documents hypothécaires
 - Cadastre
 - Baux
 - Règlement de copropriété
 - État descriptif de division
 - Derniers P.V d'assemblée générale
 - Permis de construire
 - Certificat de conformité
- **Mesure des prix et indices immobiliers**
 - Moyennes et médianes de prix
 - Indices hédoniques
 - Indices de ventes répétées
 - Indices d'évaluation

MODULE T30-00

EXPERTISE VALEUR VENALE JOUR 2 (indissociable du jour 1)

OBJECTIF

Présentation de l'ensemble des connaissances et savoir-faire pour débiter une activité d'expertise

S'ouvrir à une diversification de l'activité professionnelle

Appréhender un rapport d'expertise en vue de sa reproduction

NIVEAU

Ouvert aux professionnels désireux d'élargir leur champ de compétence

PROGRAMME

- **Notions de mathématiques financières**
- **Les méthodes d'estimation**
 - Estimation par comparaison
 - Estimation par le revenu / capitalisation
 - Estimation par actualisation des flux de trésorerie
 - Méthode par le coût de remplacement
 - Méthode par récupération foncière
 - Méthode bilan promoteur
 - Autres méthodes d'estimation
- **Estimation des biens**
 - Appartements
 - Maisons individuelles
 - Terrains à bâtir
 - Immeubles de rapport mixte
- **Le travail de l'expert**
 - Le déroulement d'une opération d'expertise
 - Etude d'un modèle de rapport
 - Contenu d'un rapport d'expertise
 - L'expertise et le conseil : cotation des immeubles

MODULE T31-31

PHOTO ET BIEN IMMOBILIER : SMARTPHONE

OBJECTIF

Maitriser la prise de vue en immobilier et valoriser ses annonces

Apprendre les techniques de photographie avec un smartphone

NIVEAU

Ouverte à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les photos à éviter**
- **Que photographier ?**
- **La photo à partir de son téléphone**
 - HDR
 - Réglages avancés
 - Le flash ou sans le flash
- **Photos intérieures et points techniques**
- **Photos extérieures**
 - Les façades
 - Les jardins et terrasses
- **Les situations délicates**
 - Le contre-jour
 - L'angle restreint
 - Le manque de luminosité
 - La perspective
- **Exercices pratiques et maîtrise du cadrage**
 - Intérieur
 - Extérieur
 - Retouches rapides
- **Rendre votre smartphone plus efficace**

[Retour au sommaire](#)

MODULE T32-00

PHOTO ET BIEN IMMOBILIER : APPAREILS PROFESSIONNELS ET REFLEX

OBJECTIF

Maitriser la prise de vue en immobilier et valoriser ses annonces

Apprendre les techniques de photographie avec un reflex

Obtenir une grande qualité d'image

NIVEAU

Ouverte à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Comparatif en image reflex et smartphone**
- **La photo à partir d'un appareil professionnel**
 - Les boitiers
 - Les objectifs
 - Les trépieds
 - Les réglages
- **Les réglages**
 - Les ISOS
 - L'ouverture
 - L'exposition
 - La profondeur de champ
 - La vitesse
- **Mise en pratique**
- **Retour sur site pour débriefing**

MODULE T33-00

PHOTO ET RETOUCHES : LA POST-PRODUCTION

OBJECTIF

Connaitre les éléments essentiels de la retouche photos

Prendre connaissance des différents logiciels existants

Améliorer la qualité des photos à publier

NIVEAU

Ouvert à tous

Nécessite de savoir se servir d'un ordinateur

PROGRAMME

- **Les logiciels de retouche photo**
 - Lightroom
 - Photoshop
 - Les logiciels gratuits
- **Retouche de la luminosité**
 - Gamme chromatique
 - Exposition
- **Retouches du cadre**
- **Création d'effets**
 - Les effets à éviter
 - Donner de la profondeur à vos photos
- **Choix du format des fichiers**

[Retour au sommaire](#)

MODULE T34-00

REGIMES MATRIMONIAUX, DIVORCE ET PROTECTION DU COAQUEREUR

OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances en matière de transaction sur des cas particuliers de biens immeubles

Maitriser le sort des immeubles concernant les mariages, pacs et divorces

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maitriser les notions de bases vues notamment au module T08 page 11

PROGRAMME

- **Les régimes matrimoniaux**
 - Communauté légale, séparation de biens, sa participation aux acquêts, communauté universelle
 - Prise en compte des biens propres
 - L'achat d'un bien en commun
 - Remploi, principe et formalités
 - Le sort des biens en cas de divorce
- **Le PACS**
 - Définition et régime juridique
 - Sort de l'achat d'un l'immeuble
 - Régime fiscal des Pacsés
 - Les biens immobiliers lors de la rupture
- **Le concubinage**
 - Définition
 - Acheter un immeuble en concubinage
 - Régime de l'indivision
 - Les erreurs à éviter
 - Le sort des immeubles en cas de séparation
- **Les régimes particuliers**
 - L'achat en démembrement croisé
 - La tontine

MODULE T35-00

INITIATION A LA VENTE DE LOGEMENTS HLM, PREREQUIS INDISPENSABLES

OBJECTIF

Découvrir les règles encadrant la vente de logements sociaux

Amorcer la formation de ses équipes à ce type de transaction

Avoir une meilleure connaissance du secteur social

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Données sur le secteur**
 - Qu'est-ce qu'un logement social
 - L'accroissement du nombre de vente
 - Objectifs de la loi ELAN
- **Organisation du secteur social**
 - Organismes publics
 - Organismes privés
- **Cadre juridique de la transaction de logements sociaux**
 - Qui peut acheter un logement social
 - Les droits de priorité
- **Le prix de vente encadré**
 - Avant ELAN
 - Depuis la loi ELAN
 - Les règles anti-spéculatives
 - La règle anti-relocation
- **Modalité de la vente**
 - Les logements éligibles
 - Les normes d'habitabilité
- **Le bail réel solidaire**
- **Le PSLA (prêt social location accession)**

[Retour au sommaire](#)

MODULE T36-00

LOGEMENT SOCIAUX : INTERVENIR SUR UN NOUVEAU MARCHÉ

OBJECTIF

Disposer d'une connaissance globale du secteur social

Prendre des parts de marché en répondant aux appels d'offre

Diversifier ses activités en transaction

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Le marché du logement social au regard de la loi ELAN**
 - Les acteurs du logement social
 - L'organisation de la profession
 - Un réservoir de vente inépuisable
 - Les partenariats avec les organismes
- **La procédure d'attribution des appels d'offre**
 - S'informer sur les appels d'offre
 - Répondre à un appel d'offre
 - Les contraintes et obligations à respecter
- **Maitriser l'ensemble des contrats**
 - Vente au locataire
 - Vente d'un logement vacant
 - VIR
 - BRS
 - PSLA
 - Vente en bloc
 - VEFA HLM
 - Vente avec de transfert des parties communes retardé

MODULE T37-00

COMMERCIAL : LES FONDAMENTAUX DU METIER (1 ou 2 jours)

OBJECTIF

Maitriser les techniques commerciales indispensables à la pratique de la profession

Faire un point sur les techniques apprises auparavant

Améliorer les techniques commerciales déjà acquises

NIVEAU

Ouvert à tout public

PROGRAMME

- **Les freins à la conclusion des mandats**
 - Le comportement personnel
 - Le savoir être
 - Le savoir et le savoir faire
- **Identifier les objections**
- **Le traitement des objections sur la base d'exemple pratiques**
 - Valider et compléter (oui et...)
 - La transformation en question
 - L'objection appui
 - Le témoignage et l'interprétation
 - La diversion, le silence
 - Le CRAC
 - Le frisbee (les trois étapes)
 - Autres méthodes
- **Liste des réponses aux objections se pratiquant dans la profession**
- **Les attitudes positives**
- **Valider le mandat**
- **Opter pour un mandat exclusif**
 - Savoir expliquer le mandat exclusif
 - Sécuriser le vendeur
 - Les avantages du mandat exclusif pour le vendeur
- **Organiser et conclure les visites**
- **Mise en situation tout au long de la formation**

[Retour au sommaire](#)

MODULE T38-00

COMMERCIAL : APPROFONDIR L'APPROCHE CLIENT

OBJECTIF

Approfondir la relation commerciale dans une véritable approche humaine des clients

Maitriser la relation avec l'autre

Augmenter ses ventes par un service personnalisé et de qualité

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maitriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Introduction**
 - Le savoir être, la différence
 - L'immobilier, le double acte de vente
- **Modernisons les fondamentaux**
 - Problèmes et besoins
 - Caractéristiques et avantages
 - Intervention d'appui et validation
 - Objections, natures et traitement
 - La phase « closing » existe-t-elle ?
- **Les clés de la découverte**
 - Comment aimeriez-vous que l'on vous écoute
 - Les points clés de la préparation
 - Ecouter c'est écrire
- **L'émotion et la mémoire**
 - Plus rapide, efficace et puissant
 - Réduire le temps de vente et de négociation
- **Cultivons la différence**
 - Etre soi même
 - Se former ensemble, sens et plus value

MODULE T39-00

LES BIENS IMMOBILIERS DANS LES SUCCESSIONS ET LES DONATIONS

OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances en matière de transaction sur des cas particuliers de biens immeubles

Maitriser le sort des immeubles concernant les libéralités, démembrements, legs et successions

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maitriser les notions de bases vues notamment au module T08 page 11

PROGRAMME

- **Différents types de libéralités**
 - Donation
 - Don manuel
 - Don familial
 - Donation partage
 - Donation au dernier vivant
- **Démembrements**
 - Intérêt du démembrement
 - Evaluation et fiscalité du démembrement
 - Partage des travaux
 - Contentieux du démembrement
- **Legs (testament)**
 - La quotité disponible
 - Le formalisme testamentaire
 - Donation hors part successorale
 - Immeuble ou jouissance ?
 - Les rapports
- **Les règles de la succession et du partage**
 - Dévolution successorale
 - Indivision successorale
 - Vente durant l'indivision
 - Vente des biens après le partage
 - Règlement de la succession

[Retour au sommaire](#)

MODULE T40-00

FORMATION DES NOUVEAUX NEGOCIATEURS : 3 A 5 JOURS

OBJECTIF

Apporter les bases de la profession aux nouvelles recrues

Acquérir les notions indispensables concernant l'organisation de ses journées, les méthodes de démarchage, les règles juridiques autour de la transaction

NIVEAU

Débutant

PROGRAMME

- **Les différentes méthodes de prospection**
 - Pige
 - Mailing
 - Réseau
- **L'organisation de ses journées**
- **Les règles fondamentales du mandat**
 - Les informations obligatoires
 - Les erreurs à éviter
 - L'exclusivité
- **Les annonces de vente**
- **Les diagnostics**
- **Les avants contrats**
 - De l'offre au compromis
 - Le bon de visite
- **Les grandes lois en immobilier**
 - la loi HOGUET
 - Connaître la législation
 - Déontologie
 - Loi ALUR ET ELAN
 - Loi PINEL
 - Loi SRU
- **Vendre une maison individuelle ou un lot de copropriété**

LOCATION ET GESTION LOCATIVE

MODULE G01-03

ETUDE DES REGLEMENTATIONS SUR LA LOCATION

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances en matière de locations vides

Comprendre les évolutions de la location meublée suite à leur intégration au sein de la loi de 1989

Etre à jour des obligations déclaratives pour les locations de meublés touristiques

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Règles communes à tous types de baux**
 - Obligations du bailleur
 - Obligations du locataire
- **Obligations dans la rédaction des annonces**
 - Mentions obligatoires
 - Point sur la surface habitable
- **La décence des logements**
 - Décret décence
 - Règlement sanitaire départemental
- **Location nue (vide)**
 - Etat des lieux
 - Diagnostics
 - Obligations du bailleur
 - Obligations du locataire
 - Les congés
- **Location meublée**
 - Assimilation à la loi de 1989
 - Principales distinctions avec la location nue
 - Obligations déclaratives
- **Régime de la colocation**
- **Introduction à la location touristique saisonnière**
 - Obligation de déclaration
 - Le contrat de location
 - Le classement

[Retour au sommaire](#)

MODULE G02-16

GESTION LOCATIVE ET CONFLITS LOCATIFS

OBJECTIF

Approfondir ses connaissances en matière de gestion immobilière

Anticiper un contentieux et choisir le mode de règlement des litiges le mieux adapté à la situation

Faire le point sur les différents droits de préemption du locataire

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **La révision du loyer en pratique**
 - IRL
 - Loyer manifestement sous-évalué
 - Travaux effectués durant la location
 - Prévus contractuellement
 - Sans clause au bail
 - Première mise sur le marché du logement
 - Vacance supérieure à 18 mois
- **Gestion des loyers impayés**
- **Répartition des charges locatives et contentieux**
- **Les travaux effectués par le locataire (légaux et interdits)**
 - Dégradation et perte
 - Entretien et réparation
 - Les travaux de transformation réalisés par le locataire
 - Les travaux du bailleur
- **Procédure amiable, judiciaire et recouvrement**
- **Procédures d'expulsion**
- **Maîtrise des droits de préemption du locataire**

ACTUALISATION 2020 LOCATION ET GESTION LOCATIVE

OBJECTIF

Etre à jour des évolutions législatives et règlementaires

Etre au point sur la jurisprudence de l'année écoulée

Approfondir les principes du code de déontologie (2h)

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Evolutions juridiques**
 - Loi ELAN
 - Déontologie, 2 heures
 - Jurisprudences récentes
 - Autres textes à connaître
 - Cas pratiques
- **Les modifications de la loi de 1989**
 - En matière de location
 - Concernant les charges
 - Concernant les travaux
 - Points annexes et cas pratiques
- **Fiscalité locative**
 - Evolution avec la loi fiscale pour 2019
 - Location meublée et taxes locales
- **Location à une entreprise qui héberge ses salariés**
- **Questions/réponses concernant les problèmes concrets des stagiaires**

OPTIMISER SON MANDAT DE GESTION IMMOBILIERE

OBJECTIF

Faire le point sur l'étendue du mandat de gestion

Déterminer les droit et obligations du mandant et du gestionnaire

Adapter les clauses en vue de la protection du gestionnaire

NIVEAU

Ouvert à un public pratiquant la gestion immobilière ou voulant débiter la profession

PROGRAMME

- **Le mandat de gestion et le droit de la consommation**
 - La place du consommateur
 - Les obligations du professionnel
 - Le délai de rétractation
- **Cadre du mandat de gestion**
 - Le mandat et ses annexes
 - Pouvoirs et limites du gestionnaire
- **Contenu du mandat**
 - Dénomination des parties
 - Rémunération
 - Reddition des comptes
 - Durée du mandat
 - Détermination du loyer
 - Clauses sensibles
 - Clauses protectrices
- **Condition de validité du mandat**
 - Loi Hoguet (1970)
 - Règles du décret d'application (1972)
- **Intégrer la location touristique saisonnière**
 - Définition et obligations
 - Clauses types

[Retour au sommaire](#)

MODULE G05-00

MAITRISER LA REDACTION DES BAUX D'HABITATION (contrat type offert)

OBJECTIF

Identifier les clauses nécessaires et celles sensibles dans la rédaction des baux

Rédiger un contrat de location respectant la législation et sécurisant les parties

NIVEAU

Ouvert à tous les gestionnaires immobiliers et toute personne rédigeant des baux d'habitation et des actes de caution

PROGRAMME

- **Retour sur les droits et obligations des parties**
 - Droits et obligations du propriétaire
 - Droits et obligations du locataire
 - Location nu et location meublée
 - La décence des logements
- **Maitriser les clauses abusives**
 - Typologies des clauses abusives
 - Les clauses noires et les clauses grises
 - Les erreurs à ne pas commettre
- **Intégrer les clauses adaptées à la situation**
 - Ventilation des charges
 - Les travaux
 - Maitriser la mono-propriété
 - L'individualisation des réseaux
- **Les baux en colocation**
 - Les deux types de colocation
 - La colocation, l'état des lieux et le dépôt de garantie
- **Les annexes aux baux d'habitations**
 - L'information du locataire
 - Diagnostics
 - Extrait du règlement de copropriété
 - Règlement intérieur
- **L'acte de caution**
 - Les erreurs à éviter
 - Le renouvellement de la caution
 - La signature électronique

Retour au
sommaire

MODULE G06-00

LOCATION TOURISTIQUE SAISONNIERE (contrat type offert)

OBJECTIF

Faire le point sur la réglementation applicable à la location touristique saisonnière

Anticiper les contentieux

Disposer d'un contrat de location touristique saisonnière juridiquement sécurisé

NIVEAU

Ouvert à tout public voulant maitriser la location touristique saisonnière

PROGRAMME

- **Cadre de la location touristique saisonnière**
 - Définition juridique
 - Meublé de tourisme
 - Etat descriptif préalable obligatoire
 - Réservation
 - Mandat du gestionnaire
 - Fiscalité
- **Le contrat de location touristique saisonnière**
 - Le formalisme
 - Loyer et accessoires
 - Taxe de séjour
 - Dépôt de garantie
 - Assurance du logement
 - Diagnostics obligatoires
- **La location touristique saisonnière en pratique**
 - Etat des lieux et inventaire du mobilier
 - Solde du loyer et dépôt de garantie
 - Obligations du bailleur et du locataire
- **Le contentieux lié à ce type de location**
 - Désistement du locataire et périodicité
 - Annulation propriétaire
 - Défaut de conformité par rapport au descriptif préalable
 - Etat de propreté du logement
 - Utilisation du dépôt de garantie
 - Dégradations non couvertes par le dépôt de garantie

MODULE G07-28

FISCALITE DES INVESTISSEMENTS LOCATIFS ET DEFISCALISATIONS

OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances sur le conseil fiscal et l'investissement immobilier

Choisir les investissements les plus adaptés à ses clients

NIVEAU

Ouvert à tous sous réserve de maitriser les bases en droit et fiscalité immobilière

Module à prévoir de préférence sur 2 jours

PROGRAMME

- **Maitrise du dossier du client**
 - Modes de calculs de l'IR
 - Le plafonnement du quotient familial
- **Fonctionnement de l'IFI**
- **Choix des investissements**
 - **LOCATION NU**
 - Les charges déductibles
 - L'IR et la CSG
 - Les travaux éligibles
 - **DEFICIT FONCIER**
 - L'abattement sur le revenu brut global et TMI
 - L'effacement des loyers et l'économie d'impôt
 - Les reports de déficit et les intérêts d'emprunts
 - **LMNP**
 - La pratique de l'amortissement
 - Le régime de la plus-value, Le sort des déficits
 - Obligation d'enregistrement, d'urbanisme et CFE
 - Articulation avec le dispositif Censi-Bouvard
 - **PINEL**
 - Les différents PINEL
 - Le détail des avantages et contraintes
 - Les cas particuliers (garage, PFU, foyer fiscal, etc.)
 - Le dispositif « **DENORMANDIE** »
 - **MALRAUX**
 - **MONUMENT HISTORIQUE**

[Retour au sommaire](#)

MODULE G08-27

MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER

OBJECTIF

Maitriser l'ensemble des notions liées à la réglementation générale de la protection des données

Préétablir son registre RGPD

Etre en règle en cas de contrôle par la CNIL

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Comprendre le RGPD**
- **Les principes fondamentaux**
 - Les finalités d'un fichier
 - La transparence
 - La pertinence des données
 - La conservation des données
- **Les acteurs**
 - Les acteurs internes et externes
 - La responsabilité des acteurs
 - Le DPO
- **Le registre de traitement**
 - Créer son registre
 - Déterminer ses activités
 - Réaliser ses fiches d'activité
 - Les données sensibles
- **Préparer ses autorisations contractuelles**
 - RGPD et consentement
 - Avec les salariés
 - Avec les sous-traitants
 - Avec les organismes externes
- **Assurer la protection des données**
- **Organiser les processus internes**
- **Documenter la conformité**

MODULE G09-21

PATHOLOGIES DU BATIMENT J1

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les différents types de construction**
 - Bois
 - Métallique
 - Traditionnelle
 - Parpaing
 - Brique
 - Pierre
 - D'entreprise
- **Les éléments de gros œuvre et de second œuvre**
- **Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment**
 - Les mouvements des fondations et la nature des sols
 - Les désordres concernant les murs de soutènement
 - Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement
- **La pathologie des structures et gros œuvres**
 - Le cas des fissures
 - Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
 - Les désordres survenus sur les balcons
 - Le traitement des bois
 - Les problèmes rencontrés avec les piscines
- **La pathologie des toitures et charpentes**
 - Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
 - Le fonctionnement de la condensation
 - La déformation des charpentes
 - La transformation des combles

[Retour au sommaire](#)

MODULE G10-22

PATHOLOGIES DU BATIMENT J2

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les enveloppes et revêtements extérieurs**
 - Le cas particulier des enduits
 - Les désordres liés aux peintures (soulèvement, craquellement, etc.)
- **Les désordres liés aux aménagements intérieurs**
 - Le syndrome de la fissuration
 - Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
- **Focus sur les équipements spécifiques**
 - Installation électrique
 - Exemple de schémas
 - Le risque électrique
 - Menuiserie et vitrerie
 - Les désordres liés au chauffage
 - Les désordres liés aux cheminées ou poêles à bois
 - L'isolation thermique
 - L'isolation acoustique
- **Les éléments de confort**
 - Climatisation
 - Pompe à chaleur
 - La réglementation thermique (RT 2012 – RT 2020)

MODULE G11-00

DEBUTER UNE ACTIVITE DE GESTION LOCATIVE JOUR 1

OBJECTIF

Avoir les éléments indispensables pour débiter une activité de gestion locative

Faire un point sur les mandats de gestion, les baux d'habitation et les éléments essentiels de la comptabilité

Eviter les erreurs sur les actes de cautionnement

PROGRAMME

- **Comment se déroule la gestion locative, introduction**
 - La mission de gestion locative
 - Pouvoir et limite du gérant
- **Le mandat de gestion**
 - Contenu du mandat
 - Les diagnostics
 - La gérance d'un lot de copropriété
 - La décence des logements mis en location
- **La mise en place d'un locataire**
 - Annonce de location
 - Organiser les visites
 - La constitution des dossiers de location
 - Liste des pièces autorisées
 - Les faux documents
 - La non-discrimination
 - La GLI et les plafonds
 - La rédaction du bail
 - L'acte de cautionnement
 - Mentions obligatoires
 - Durée
 - Mise en œuvre de la caution
 - Les honoraires
 - Plafonds légaux
 - Honoraires locataire et propriétaire
 - L'encaissement des honoraires

NIVEAU

Ouvert à tous

[Retour au sommaire](#)

MODULE G12-00

DEBUTER UNE ACTIVITE DE GESTION LOCATIVE JOUR 2

OBJECTIF

Avoir les éléments indispensables pour débiter une activité de gestion locative

Faire un point sur les mandats de gestion, les baux d'habitation et les éléments essentiels de la comptabilité

Eviter les erreurs sur les actes de cautionnement

PROGRAMME

- **L'état des lieux**
 - Préparer un document type
 - Les erreurs à éviter
 - Les photos
 - La responsabilité du gestionnaire
 - Les compléments de l'état des lieux
 - Dans les 10 jours suivant l'entrée dans les lieux
 - Suite au premier mois de chauffe
- **La comptabilité**
 - Appel des loyers
 - Quittancement
 - Récupération des charges
 - La gestion des retards de paiement
- **Les baux de location**
 - Règles communes
 - Obligations du bailleur
 - Obligations du locataire
 - Obligations du mandant
 - Location nue et meublée
 - Durée et contenu
 - Annexes
 - Les congés
- **Spécificités de la colocation**

GESTION ET APPLICATION DE LA CONVENTION IRSI

OBJECTIF

Connaitre les ressorts de la convention IRSI

Anticiper les assurances concernées selon le type de dégât

Connaitre les modalités d'indemnisation

NIVEAU

Ouvert à un public ayant de préférence des notions en matière d'assurances

PROGRAMME

• Présentation de la Convention IRSI

- Champs d'application
- Rôle et désignation de l'assureur gestionnaire
- La recherche de fuite

• Gérer un sinistre dégât des eaux et incendie

- Mesures Conservatoires
- Déclaration de sinistre
- Le rôle de l'expert

• Indemnisation & recours

- Modalités de prise en charge
- Recours
- Action en remboursement

COPROPRIETE ET SYNDIC

MODULE S01-05

ETUDE DES REGLEMENTATIONS CONCERNANT LA COPROPRIETE

OBJECTIF

Améliorer et perfectionner la base de connaissance

Faire le point concernant les obligations en matière de la copropriété

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Organisation de la copropriété**
 - Parties privatives
 - Parties communes
 - Règlement de copropriété
 - Le syndicat
 - Le conseil syndical
 - Le syndic
 - Choix
 - Nomination
 - Contrat de syndic
 - Cas pratiques
- **Rappel sur les AG**
 - Convocation
 - Majorité
 - Procès-verbal
 - Cas pratiques
- **Les travaux et charges dans une copropriété**
 - Travaux
 - Charges
 - Copropriétés en difficultés
- **Obligations des copropriétaires**
- **Obligations des syndics**

MODULE S02-17

COPROPRIETE : CHARGES, TRAVAUX ET CONTENTIEUX

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances sur les obligations en matière de charges et de travaux

Connaître les incidences des travaux réalisés par les différentes parties

Maîtriser les droits et actions en justice des différentes parties en vue d'anticiper les conflits

NIVEAU

Ouvert aux gestionnaires de copropriété ou aux professionnels qui souhaiteraient développer cette activité

PROGRAMME

- **Charges de copropriété**
 - Répartition des charges
 - Modification conventionnelle de la répartition des charges
 - Modification judiciaire de la répartition
 - Paiement des charges
 - Copropriétés en difficultés
- **Gestion des travaux**
 - Travaux réalisés par le syndicat ayant une incidence sur les parties communes
 - Travaux réalisés par le syndicat ayant une incidence sur les parties privatives
 - Travaux réalisés par les copropriétaires
- **Actions en justice dans la copropriété**
 - Actions collectives exercées par le syndicat
 - Actions individuelles des copropriétaires
 - Droits d'action concurrents du syndicat et des copropriétaires

MODULE S03-09

ACTUALISATION CONTINUE LOI ELAN 2020

OBJECTIF

Etre à jour des évolutions législatives et réglementaires

Etre au point sur les ordonnances et autres textes issus de la loi ELAN

Approfondir les principes du code de déontologie (2h)

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Ordonnance du 30 octobre 2019**
- **Cadre juridique**
 - Loi ELAN
 - Déontologie, 2 heures
 - Ordonnances
 - Décrets
 - Autres textes à connaître
 - Cas pratiques
- **Evolution en matière de charges**
 - Loi ELAN
 - Ses nouveautés
 - Ses effets
- **Evolution en matière de travaux**
 - Loi ELAN
 - Ses nouveautés
 - Ses effets
- **Evolution en matière d'assemblée générale**
 - Loi ELAN
 - Ses nouveautés
 - Ses effets
- **Evolution dans les relations entre copropriétaires**
- **Questions/réponses concernant les problèmes concrets des stagiaires**

Retour au
sommaire

MODULE S04-09

ACTUALISATION 2020 EN MATIERE DE COPROPRIETE : JURISPRUDENCES

OBJECTIF

Etre au point sur la jurisprudence de l'année écoulée

Approfondir les principes du code de déontologie (2h)

NIVEAU

Nécessite un niveau et une pratique courante de la copropriété

PROGRAMME

- **Etat de la jurisprudence récente**
 - Reprise des décisions de 2019
 - Actualisation continue des jurisprudences
 - Déontologie, 2 heures
- **Thèmes des décisions de justice**
 - Travaux
 - AG
 - Charges
 - AG
 - Majorités
 - Ordre du jour
 - Rénovation énergétique
 - Obligations des syndics
 - Responsabilité des syndics
 - Parties privatives et communes
 - Conseil syndical
- **Cas pratiques**
 - Sur l'ensemble des thèmes évoqués
 - Sur demande des stagiaires
- **Questions/réponses concernant les problèmes concrets des stagiaires**

MODULE S05-21

PATHOLOGIES DU BATIMENT J1

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

PROGRAMME

- **Les différents types de construction**
 - Bois
 - Métallique
 - Traditionnelle
 - Parpaing
 - Brique
 - Pierre
 - D'entreprise
- **Les éléments de gros œuvre et de second œuvre**
- **Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment**
 - Les mouvements des fondations et la nature des sols
 - Les désordres concernant les murs de soutènement
 - Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement
- **La pathologie des structures et gros œuvres**
 - Le cas des fissures
 - Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
 - Les désordres survenus sur les balcons
 - Le traitement des bois
 - Les problèmes rencontrés avec les piscines
- **La pathologie des toitures et charpentes**
 - Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
 - Le fonctionnement de la condensation
 - La déformation des charpentes
 - La transformation des combles

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

[Retour au sommaire](#)

MODULE S06-22

PATHOLOGIES DU BATIMENT J2

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

PROGRAMME

- **Les enveloppes et revêtements extérieurs**
 - Le cas particulier des enduits
 - Les désordres liés aux peintures (soulèvement, craquellement, etc.)
- **Les désordres liés aux aménagements intérieurs**
 - Le syndrome de la fissuration
 - Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
- **Focus sur les équipements spécifiques**
 - Installation électrique
 - Exemple de schémas
 - Le risque électrique
 - Menuiserie et vitrerie
 - Les désordres liés au chauffage
 - Les désordres liés aux cheminées ou poêles à bois
 - L'isolation thermique
 - L'isolation acoustique
- **Les éléments de confort**
 - Climatisation
 - Pompe à chaleur
 - La réglementation thermique (RT 2012 – RT 2020)

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

MODULE S07-23

TRACFIN ET RGPD

OBJECTIF

- Comprendre les obligations liées à TRACFIN
- Etablir son protocole TRACFIN
- Se sensibiliser aux nouvelles obligations en matière de RGPD
- Etre en règle en cas de contrôle TRACFIN ou CNIL

PROGRAMME

- **TRACFIN**
 - L'état des lieux
 - Définition du blanchiment
 - Les directives de la DGCCRF
 - Repérage des clients à risques
 - Seuil de mise en pratique
 - Comment déclarer
 - Etude de cas
 - Sanctions en cas de non déclaration
- **RGPD**
 - Les définitions et mots-clés
 - Les principes fondamentaux
 - Les finalités d'un fichier
 - La transparence
 - La pertinence des données
 - La conservation des données
 - La préparation en 6 étapes
 - Désigner un pilote
 - Cartographier les traitements de données personnelles
 - Prioriser les actions à mener
 - Gérer les risques
 - Organiser les processus internes
 - Documenter la conformité

NIVEAU

Ouverte à tous quel que soit le niveau

Retour au
sommaire

MODULE S08-00

GESTION ET APPLICATION DE LA CONVENTION IRSI

OBJECTIF

- Connaître les ressorts de la convention IRSI
- Anticiper les assurances concernées selon le type de dégât
- Connaître les modalités d'indemnisation

NIVEAU

Ouvert à un public ayant de préférence des notions en matière d'assurances

PROGRAMME

- **Présentation de la Convention IRSI**
 - Champs d'application
 - Rôle et désignation de l'assureur gestionnaire
 - La recherche de fuite
- **Gérer un sinistre dégât des eaux et incendie**
 - Mesures Conservatoires
 - Déclaration de sinistre
 - Le rôle de l'expert
- **Indemnisation & recours**
 - Modalités de prise en charge
 - Recours
 - Action en remboursement

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

FONDS DE COMMERCE

BAUX COMMERCIAUX

ETUDE DES BAUX COMMERCIAUX
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances dans le domaine des baux commerciaux

Bénéficier d'une actualisation indispensable suite à la loi PINEL

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les différents contrats de location commerciale**
 - Les baux soumis à l'article L.145-1 et suivants du Code de commerce
 - Le bail dérogatoire dans la limite de 3 ans
 - La convention d'occupation précaire
 - Le bail saisonnier
- **Les dispositions issues de la loi PINEL**
 - Etat des lieux
 - Renonciation triennale
 - Fin de la liberté contractuelle en matière de charges, travaux et taxes
 - L'état prévisionnel des travaux
 - Le droit de préemption du locataire
 - L'encadrement des loyers renouvelés
 - La commission départementale de conciliation
 - Fin de la référence à l'ICC
- **Loyer et son évolution durant le bail et au renouvellement**
 - Le droit d'entrée ou le pas de porte
 - La révision triennale
 - La clause d'échelle mobile
 - Plafonnement / déplafonnement du loyer
 - La valeur locative
- **La perte de la propriété commerciale**
 - Résiliation du bail par les parties
 - L'indemnité d'éviction

Exceptions à l'indemnité d'éviction

[Retour au sommaire](#)

CONTENTIEUX DU BAIL COMMERCIAL
OBJECTIF

Maîtriser les droits et devoirs des parties lors de la cession du bail

Approfondir ses connaissances sur la répartition des charges et travaux au regard des évolutions législatives récentes

NIVEAU

Ouvert à celles et ceux qui souhaitent améliorer leur maîtrise du bail commercial ou de la gestion de location commerciale

Nécessite d'avoir suivi le module F01-06 ou de maîtriser les bases du bail commercial

PROGRAMME

- **Les charges locatives**
 - Répartition entre les baux conclus avant et après le 5 novembre 2014
 - Contentieux relatifs à la répartition des charges
 - L'appréciation des clauses de répartition par les juges
- **Les travaux et leur contentieux**
 - Travaux d'entretien
 - Travaux conventionnellement prévus
 - Travaux légalement prévus
 - Sanctions à la non-exécution des travaux
 - L'accession par le propriétaire en fin de bail
 - Le transfert au cessionnaire
- **La perte de la propriété commerciale**
 - Le refus de renouvellement sans indemnité
 - La résiliation du bail
 - Les actions du bailleur en cas de redressement Judiciaire
 - La cession de fonds et la cession de parts
 - Le montage financier
- **La cession du droit au bail**
 - Droits et devoirs du bailleur, cédant et cessionnaire
 - La conclusion de la cession
 - Les sanctions en cas de cession irrégulière
 - Cession, fusion, restructuration et départ à la retraite

MODULE F03-15

CESSION DE FONDS DE COMMERCE I
OBJECTIF

Maitriser objectivement les éléments corporels ou incorporels d'un fonds de commerce

Envisager les différents types d'exploitation

Faire un point exhaustif sur les formalités suite à la cession

Appréhender le nantissement conventionnel et judiciaire

NIVEAU

Ouvert aux professionnels du secteur qui souhaitent reprendre et se perfectionner concernant les règles applicables aux cessions de fonds de commerce

Ouvert aux professionnels qui envisagent la diversification de leur activité.

PROGRAMME

- **Les éléments caractéristiques du fonds de commerce**
 - Éléments incorporels du fonds
 - Éléments corporels du fonds
 - Éléments exclus du fonds
- **La franchise est-elle cessible ?**
- **le nantissement du fonds de commerce**
- **les différents types d'exploitation**
 - La location gérance
 - L'exploitation personnelle
 - La gérance mandat
- **Les éléments clés de l'avant contrat**
 - Les différentes options
 - L'absence d'avant-contrat
 - Responsabilité de l'intermédiaire
- **Formalités après contrat**
 - Publicités légales
 - Les inscriptions de privilèges et de nantissements
 - Les notifications
 - Les oppositions et le droit de surenchère
 - La distribution du prix de vente

MODULE F04-24

CESSION DE FONDS DE COMMERCE II
OBJECTIF

Maitriser l'ensemble du déroulement juridique d'une opération de cession

Distinguer les cessions simples des cessions complexes

NIVEAU

Formation ouverte aux professionnels du secteur et/ou à ceux qui ont réalisé la journée cession de fonds de commerce

PROGRAMME

- **Les conditions de validité de l'acte de cession de fonds de commerce**
 - Capacité
 - Consentement
 - Prix
 - L'action résolutoire du vendeur pour non-paiement du prix
- **Éléments généraux des cessions de fonds de commerce**
 - Obligation du vendeur
 - Privilège du vendeur
 - Cession d'un élément isolé du fond
 - Le sort des contrats en cours
- **Cessions spéciales de fonds de commerce**
 - Les transferts des contrats de distribution
 - L'apport en société à titre particulier
 - La vente d'une activité de commerce électronique
- **Fiscalité de la vente**
 - Les plus-values
 - Les droits d'enregistrement
 - Les régimes spéciaux

[Retour au sommaire](#)

MODULE F05-25

CESSION DE PARTS SOCIALES
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances sur les cessions de parts sociales

Faire un point sur les notions comptables

Articuler les clauses d'agrément et de préemption

NIVEAU

Ouvert aux professionnels de l'immobilier ayant de solides bases juridiques et souhaitant se perfectionner ou s'ouvrir à un nouveau domaine de transaction

PROGRAMME

- **Les notions juridiques**
 - La notion de fonds de commerce
 - Le droit des sociétés
 - Les statuts et les pactes d'actionnaires
 - Les registres et les assemblées
- **Les notions comptables rapidement**
 - L'actif immobilisé et le fonds de commerce
 - Les actifs sans valeur
 - Les plus-values latentes
 - Le hors-bilan
 - Les fonds propres et l'Actif Net Comptable
 - Les méthodes d'évaluation
 - Déterminer le prix des parts ou actions cédées : clauses d'évaluation ou recours à un expert ?
- **Solidarité des parties : attention à la présomption de solidarité commerciale**
- **Mesurer l'incidence de l'existence d'une clause d'agrément ou de préemption**
 - Importance et conséquence de la localisation statutaire ou extrastatutaire de la clause
 - Rédiger les clauses en fonction des opérations visées
 - Intégrer les variations liées à la forme de la société
 - Non-respect des clauses : quelles sanctions ?
 - Connaître les conséquences du refus d'agrément ou de l'exercice de la préemption
- **La cession de parts sociales**
 - La cession de fonds et la cession de parts
 - Le montage financier
- **La rédaction du protocole**

[Retour au sommaire](#)

MODULE F06-26

LES CESSIONS D'ACTIFS
OBJECTIF

Maitriser et perfectionner ses connaissances sur les cessions d'actifs

Déterminer l'objet de la cession

Faire un point sur la fiscalité de la cession d'actifs

NIVEAU

Ouvert aux professionnels de l'immobilier ayant de solides bases juridiques et souhaitant se perfectionner ou s'ouvrir à un nouveau domaine de transaction

PROGRAMME

- **L'objet de la cession**
 - Les éléments de l'actif : cession d'immeuble, de brevets, stock, créance
 - Distinction entre les biens composant l'actif et les biens du patrimoine
 - La stratégie: refinancement et redéveloppement des activités
 - L'ampleur de la cession: un élément, une branche d'activité, le fonds de commerce
 - La restructuration d'une entreprise : fusion-acquisition et apport partiel d'actifs
- **La mise en œuvre de la cession**
 - Les limites aux pouvoirs du dirigeant
 - Le choix du co-contractant
 - La valorisation des actifs cédés
 - Le droit de gage des créanciers et leurs protections
 - Les garanties accompagnant la vente, la garantie du passif
- **La fiscalité résultant de la cession**
 - La cession d'un meuble
 - La cession de brevet
 - La cession d'un immeuble
 - La cession du fonds de commerce

MODULE F07-00

FISCALITE DIRECTE EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

OBJECTIF

Améliorer et perfectionner ses bases de connaissance en matière de fiscalité directe de l'immobilier d'entreprise.

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels intervenant en matière d'immobilier d'entreprise

PROGRAMME

- **Acquisition de l'immobilier d'entreprise par une société civile immobilière : intérêts et enjeux**
- **Détermination du résultat fiscal d'une société civile immobilière : impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés**
 - Dans quels cas la société civile immobilière est-elle soumise à l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés ? Régime de droit ou régime optionnel ?
 - Incidence de l'activité de la société sur le régime fiscal
 - Détermination du résultat fiscal : différence entre impôt sur le revenu et impôt sur les sociétés
- **Vente de l'immobilier d'entreprise :**
 - Vente des parts sociales de la société civile immobilière ou vente de l'immeuble détenu par la société : détermination du prix de vente, analyse d'un bilan comptable ;
 - Régime fiscal des plus-values liées à la vente de l'immobilier :
 - Détermination de la plus-value imposable
 - Détermination du régime fiscal applicable

Retour au
sommaire

MODULE F08-00

FISCALITE INDIRECTE, TVA ET IMMOBILIER D'ENTREPRISE

OBJECTIF

Améliorer et perfectionner ses bases de connaissance en matière de fiscalité indirecte liée à la transaction immobilière d'entreprise.

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels intervenant en matière d'immobilier d'entreprise

PROGRAMME

- **Livraison d'immeuble et TVA**
 - Notion de livraison titre onéreux
 - Livraison imposable de plein droit
 - Livraison exonérée imposable sur option
 - Modalité d'imposition
 - Redevable de la TVA
 - Assiette de la TVA
 - Régime des déductions
- **Acquisition d'immobilier et droits d'enregistrements : régime des achats assortis d'un engagement de revendre**
- **Location d'immeuble et TVA**
 - Location soumise à TVA
 - Location pouvant être imposée par option
- **Régimes particuliers**
 - Crédit-bail immobilier
 - Bail à construction

MODULE F09-00

INITIATION A L'EVALUATION DE FONDS DE COMMERCE

OBJECTIF

Connaitre les bases pour débiter une activité de transaction en matière de fonds de commerce

Savoir distinguer et utiliser les différentes méthodes d'évaluation nécessaires à l'exercice de l'activité

NIVEAU

Module ouvert aux personnes souhaitant s'initier aux méthodes d'évaluation de fonds de commerce

PROGRAMME

- **Rappel sur les éléments constitutifs du fonds pour l'évaluation**
 - Evolution du bail commercial depuis la loi PINEL
 - Jurisprudences récentes
 - Cas pratiques
- **Facteurs de la valeur des fonds de commerce**
 - La situation du local
 - La configuration et l'agencement
 - Les conditions du bail
 - Facteurs inhérents à l'activité commerciale
- **Méthodes d'évaluation**
 - Méthode par comparaison
 - Méthode par les barèmes professionnels
 - Méthodes financières
 - Mathématique
 - Par les bénéfices
 - Par la marge brute
 - Par l'EBE
 - Evaluation des baux commerciaux
 - Evaluation d'un fonds artisanal
- **Point sur les documents et les informations obligatoires à transmettre lors de la cession**
- **Point sur le sort des salariés en cas de cession**

[Retour au sommaire](#)

MODULE F10-10

ACTUALISATION 2020 SPÉCIALISÉE ET TECHNIQUE

OBJECTIF

Etre à jour des évolutions législatives et réglementaires

Etre au point sur la jurisprudence de l'année écoulée

Approfondir les principes du code de déontologie (2h)

NIVEAU

Module technique nécessitant une bonne connaissance de la cession des fonds de commerce et de la pratique des baux commerciaux

PROGRAMME

- **Le bail commercial**
 - Evolution du bail commercial depuis la loi PINEL
 - Jurisprudences récentes
 - Cas pratiques
- **Les cessions de fonds de commerce**
 - Déontologie, 2 heures
 - Jurisprudences récentes
 - Cas pratiques
- **Les cessions de parts sociales**
 - Les grands axes de la cession de parts et de titres
 - Jurisprudences récentes
 - Cas pratiques
- **Questions/réponses concernant les problèmes concrets des stagiaires**

MODULE F11-27

MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER
OBJECTIF

Maitriser l'ensemble des notions liées à la réglementation générale de la protection des données

Préétablir son registre RGPD

Etre en règle en cas de contrôle par la CNIL

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Comprendre le RGPD**
- **Les principes fondamentaux**
 - Les finalités d'un fichier
 - La transparence
 - La pertinence des données
 - La conservation des données
- **Les acteurs**
 - Les acteurs internes et externes
 - La responsabilité des acteurs
 - Le DPO
- **Le registre de traitement**
 - Créer son registre
 - Déterminer ses activités
 - Réaliser ses fiches d'activité
 - Les données sensibles
- **Préparer ses autorisations contractuelles**
 - RGPD et consentement
 - Avec les salariés
 - Avec les sous-traitants
 - Avec les organismes externes
- **Assurer la protection des données**
- **Organiser les processus internes**
- **Documenter la conformité**

Retour au sommaire

MODULE F12-23

TRACFIN : REGLEMENTATION ET OBLIGATIONS
OBJECTIF

Comprendre les obligations liées à TRACFIN

Etablir son protocole TRACFIN

Etre en règle en cas de contrôle TRACFIN

NIVEAU

Ouvert à toute agence immobilière désireuse de se mettre en conformité

PROGRAMME

- **L'état des lieux**
- **Définition du blanchiment et objectifs de lutte**
- **Les directives de la DGCCRF**
- **L'organisation du pôle tracfin**
 - Fonctionnement
 - Coopération avec les administrations partenaires
- **Repérage des clients à risques**
 - Critères de vigilance
 - Vérification de l'identité
 - Enquête de notoriété
 - Provenance des fonds
- **Seuil de mise en pratique**
- **Comment déclarer**
 - Moment de la déclaration
 - Déclaration tardive
 - Le déclarant correspondant
- **Etude de cas**
- **Sanctions en cas de non déclaration**

PROMOTION IMMOBILIERE

MODULE P01-00

PROCESSUS DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

OBJECTIF

Distinguer les différentes phases d'une opération de promotion immobilière

Reconnaitre les différentes formes sociales utiles à la construction

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels de la promotion immobilière et des autres professions de l'immobilier

PROGRAMME

- **Montage de l'opération**
 - Maitrise d'ouvrage et promoteur immobilier
 - Droits de construire
 - Propriété et usufruit
 - Droit de superficie
 - Emphytéose
 - Baux donnant le droit de construire
 - Concession immobilière
 - Baux divers
 - Maitrise d'œuvre
 - Contrôle technique de la construction
 - Les différentes étapes de la construction et leur contentieux
- **Société de construction**
 - SSCV
 - Sociétés d'attribution
 - Sociétés coopératives de construction
 - Sociétés de pluripropriété
- **Spécificités**
 - Les servitudes administratives
 - L'occupation du domaine public
 - Bail à construction
 - Vente d'immeuble à construire du secteur protégé
 - Gérer les recours

[Retour au sommaire](#)

MODULE P02-00

URBANISME ET PROMOTION IMMOBILIERE 2 JOURS

OBJECTIF

Appréhender la législation en matière d'urbanisme

Maitriser les fondamentaux sur la destination des bâtiments et sur les PLU(l)

Approfondir les processus de division

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels de la promotion immobilière et des autres professions de l'immobilier

PROGRAMME

- **Appréhender les différentes destinations des bâtiments et leur modification**
- **Maîtriser le PLU**
 - Les différents zonages
 - Les points clés de lecture appliquée à la construction
 - De locaux d'habitation
 - De locaux professionnels
 - Application des différents règlements aux zones : règles générales vs règles spéciales
- **Zoom sur deux zonages spécifiques : la ZAC et la ZA**
 - Appréhender les spécificités de la ZAC
 - Appréhender les spécificités de la ZA
- **Processus de division et de construction**
 - Rappel sur le permis d'aménager, la déclaration préalable et la division primaire
 - Le permis valant division et son champ d'application
 - Le permis valant division et son exécution
- **Les normes relatives aux ERP**

MODULE P03-00

AVANT-CONTRATS ET PROMOTION JOUR 1

OBJECTIF

Reconnaitre l'étendu juridique des différents avant-contrats en matière de promotion immobilière

Faire le point sur les clauses présentes dans les avant-contrats

Savoir éviter les pièges liés aux difficultés pratiques

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les différents types de promesses**
 - Le compromis de vente
 - La promesse unilatérale de vente
- **L'objet de la vente**
 - Les documents à réunir
 - La désignation
 - Les diagnostics
 - Les servitudes
 - L'obligation d'information
 - Le financement
- **Les clauses**
 - Les conditions suspensives
 - Les clauses interdites
 - Les droits de préemption
- **Les pièges à éviter**
 - Le faux refus de financement
 - La dommage-ouvrage
 - Le cadastre
 - Les modifications du compromis
 - Les cas nécessitant une nouvelle notification
 - La substitution
 - Encadrer la réitération

MODULE P04-00

AVANT-CONTRATS ET PROMOTION JOUR 2

OBJECTIF

Maitriser les points clés de la lecture d'un avant-contrat

Anticiper les difficultés liées aux avant-contrats

Approfondir ses connaissances concernant le contrat de réservation

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Etude de cas : Relecture efficace d'un compromis de vente et d'une promesse unilatérale**
- **Difficultés/litige suite à la signature de la promesse**
 - Dépassement des délais pour la réalisation des conditions suspensives
 - Prorogation
 - Non réalisation de la promesse : recours et contentieux
- **Créer des servitudes**
- **Focus sur un autre type d'avant contrat : le contrat de réservation**
 - Définition
 - Contenu du contrat
 - Réservation et rétractation
 - Dépôt de garantie
 - Modalités de paiement

[Retour au sommaire](#)

MODULE P05-00

OBLIGATIONS DES PARTIES ET CONTENTIEUX JOUR 1
OBJECTIF

Déterminer les droits et obligations des parties au contrat

Point exhaustif sur les garanties offertes par les vendeurs

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Rappel de la notion juridique du consentement**
 - Définition
 - Vices du consentement
- **Obligation précontractuelles du vendeur : devoir d'information**
- **Formalisation des engagements (*bref rappel car développé ailleurs*)**
 - Compromis
 - Promesse unilatérale de vente
 - Contrat de réservation
- **Garanties et responsabilités du vendeur**
 - Obligation de délivrance
 - Garantie des vices cachés
 - Garantie d'éviction
 - Garantie de délivrance conforme
 - Garantie de parfait achèvement
 - Garantie phonique
 - Garantie biennale
 - Garantie décennale
 - Dommage/ouvrage

[Retour au sommaire](#)

MODULE P06-00

OBLIGATION DES PARTIES ET CONTENTIEUX JOUR 2
OBJECTIF

Anticiper le contentieux relatif aux livraisons

Focus sur les contentieux spécifiques aux acquéreurs et aux sous-traitants

Rappel sur les assurances obligatoires

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Remise du bien : Valeur du procès-verbal de livraison et des réserves**
 - Différence entre le procès-verbal de livraison et de réception
 - Réserves du procès-verbal
 - Valeur en cas de litiges
- **Les différents cas de contentieux (*focus sur la promotion immobilière*):**
 - Contentieux avec l'acheteur
 - Annulation du projet de construction
 - Livraison retardée
 - Défauts de conformité
 - Recherche de la responsabilité du sous-traitant en cas de litige
- **Les assurances**
 - Assurances obligatoires
 - Assurances facultatives
 - Point spécifique sur
 - La DO
 - La décennale
 - Les cas pathologiques
 - Recours contre les responsables et les assureurs

LA COPROPRIETE ET LA PROMOTION IMMOBILIERE JOUR 1

OBJECTIF

Actualisation en matière de copropriété au regard de la loi ELAN

Comprendre et anticiper les contentieux relatif à l'état descriptif de division

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Les textes en attentes**
 - Ordonnances
 - Décret
- **Loi ELAN et nouveautés applicables**
 - Naissance de la copropriété
 - Lot transitoire
 - Droits accessoires
 - Parties communes
 - Parties communes spéciales
 - Parties communes à jouissance privative
 - Evolutions des AG
 - Charges et travaux
 - Performances énergétique
 -
- **L'état descriptif de division**
 - Points clés
 - Contentieux
 - Etat descriptif de division en volume

[Retour au sommaire](#)

LA COPROPRIETE ET LA PROMOTION IMMOBILIERE JOUR 2

OBJECTIF

Comprendre et anticiper les contentieux relatif au règlement de copropriété

Articuler la répartition des charges

Faire le point sur les AFU

NIVEAU

Ouvert à tous les professionnels quel que soit le niveau

PROGRAMME

- **Organisation du règlement de copropriété**
 - Les clauses obligatoires
 - Les points à vérifier
 - Les aspects conflictuels
- **Contentieux et répartition des charges**
 - Pendant la période de construction
 - Ce qu'il est possible de refacturer au syndic
 - Contentieux lié à la conformité
 - La désignation
 - Les diagnostics
- **Articulation copropriété et AFU**
 - Fonctionnement de l'AFU
 - Les points clés de l'articulation
 - Les difficultés

MODULE P09-21

PATHOLOGIES DU BATIMENT JOUR 1

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

PROGRAMME

- **Les différents types de construction**
 - Bois
 - Métallique
 - Traditionnelle
 - Parpaing
 - Brique
 - Pierre
 - D'entreprise
- **Les éléments de gros œuvre et de second œuvre**
- **Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment**
 - Les mouvements des fondations et la nature des sols
 - Les désordres concernant les murs de soutènement
 - Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement
- **La pathologie des structures et gros œuvres**
 - Le cas des fissures
 - Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
 - Les désordres survenus sur les balcons
 - Le traitement des bois
 - Les problèmes rencontrés avec les piscines
- **La pathologie des toitures et charpentes**
 - Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
 - Le fonctionnement de la condensation
 - La déformation des charpentes
 - La transformation des combles

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

[Retour au sommaire](#)

MODULE P10-22

PATHOLOGIES DU BATIMENT JOUR 2

OBJECTIF

Maîtriser et perfectionner ses connaissances

Faire l'inventaire des pathologies pouvant altérer les biens immobiliers

Savoir détecter rapidement des pathologies du bâtiment

PROGRAMME

- **Les enveloppes et revêtements extérieurs**
 - Le cas particulier des enduits
 - Les désordres liés aux peintures (soulèvement, craquellement, etc.)
- **Les désordres liés aux aménagements intérieurs**
 - Le syndrome de la fissuration
 - Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
- **Focus sur les équipements spécifiques**
 - Installation électrique
 - Exemple de schémas
 - Le risque électrique
 - Menuiserie et vitrerie
 - Les désordres liés au chauffage
 - Les désordres liés aux cheminées ou poêles à bois
 - L'isolation thermique
 - L'isolation acoustique
- **Les éléments de confort**
 - Climatisation
 - Pompe à chaleur
 - La réglementation thermique (RT 2012 – RT 2020)

NIVEAU

Ouvert à tous quel que soit le niveau

MODULE P11-27

MAITRISE DU RGPD EN IMMOBILIER
OBJECTIF

Maitriser l'ensemble des notions liées à la réglementation générale de la protection des données

Préétablir son registre RGPD

Etre en règle en cas de contrôle par la CNIL

NIVEAU

Ouvert à toute agence immobilière désireuse de se mettre en conformité

PROGRAMME

- **Comprendre le RGPD**
- **Les principes fondamentaux**
 - Les finalités d'un fichier
 - La transparence
 - La pertinence des données
 - La conservation des données
- **Les acteurs**
 - Les acteurs internes et externes
 - La responsabilité des acteurs
 - Le DPO
- **Le registre de traitement**
 - Créer son registre
 - Déterminer ses activités
 - Réaliser ses fiches d'activité
 - Les données sensibles
- **Préparer ses autorisations contractuelles**
 - RGPD et consentement
 - Avec les salariés
 - Avec les sous-traitants
 - Avec les organismes externes
- **Assurer la protection des données**
- **Organiser les processus internes**
- **Documenter la conformité**

[Retour au sommaire](#)

MODULE P12-23

TRACFIN
OBJECTIF

Comprendre les obligations liées à TRACFIN

Etablir son protocole TRACFIN

Etre en règle en cas de contrôle TRACFIN

NIVEAU

Ouvert à toute société immobilière désireuse de se mettre en conformité

PROGRAMME

- **L'état des lieux**
- **Définition du blanchiment et objectifs de lutte**
- **Les directives de la DGCCRF**
- **L'organisation du pôle tracfin**
 - Fonctionnement
 - Coopération avec les administrations partenaires
- **Repérage des clients à risques**
 - Critères de vigilance
 - Vérification de l'identité
 - Enquête de notoriété
 - Provenance des fonds
- **Seuil de mise en pratique**
- **Comment déclarer**
 - Moment de la déclaration
 - Déclaration tardive
 - Le déclarant correspondant
- **Etude de cas**
- **Sanctions en cas de non déclaration**

MODULE T19-19

INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J1
OBJECTIF

Maîtriser le déroulement intégral d'une opération de promotion immobilière

Apprendre les spécificités liées à chaque étape de l'opération

Calibrer son opération de promotion

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Accès à la profession**
- **Quelles opérations ?**
 - Collectif, maison individuelle, lotissements, rénovation
 - En bloc ou en tranche
- **Quelle structure juridique ?**
 - Société civile de construction vente
 - Société d'attribution
 - Société de coopérative de construction
 - Société de multipropriété (immeuble en jouissance à temps partagé)
- **Bilan promoteur de l'opération : cash flows**
- **Financement de l'immeuble**
 - Terrain (paiement en dation, obligation de faire, paiement à terme)
 - Construction et GFA
 - Structure juridique et financement
 - Crédit bancaire :
 - Conditions de mise en place
 - Ouverture de la ligne travaux
 - Les garanties prises par la banque
 - Les alternatives au financement bancaire (crowdfunding...)
- **En pratique :**
 - Constitution du dossier pour la banque
 - Durée du financement d'une opération
 - Taux et tarifs bancaires pratiqués

[Retour au sommaire](#)

MODULE T20-20

INITIATION AUX OPERATIONS DE PROMOTION IMMOBILIERE J2
OBJECTIF

Maîtriser le déroulement intégral d'une opération de promotion immobilière

Apprendre les spécificités liées à chaque étape de l'opération

Calibrer son opération de promotion

NIVEAU

Ouvert à tout public sous réserve de maîtriser les notions de bases

PROGRAMME

- **Quel contrat ?**
 - Selon la nature de l'opération
 - vente du sol et de la construction :
 - VEFA
 - VIR
 - Vente de la construction seule
 - CCMI
 - Contrat de promotion immobilière
 - Les avant-contrats ?
 - nature des différents contrats selon opération
 - liste des conditions suspensives
 - délais de rétractation
- **Urbanisme**
- **Commercialisation**
 - Les modalités
 - Les délais
- **Les partenaires et intervenants**
- **Les travaux**
 - Responsabilité et assurance
 - Responsabilité pénale
- **La livraison et les recours**

AU PLAISIR DE VOUS VOIR OU REVOIR EN FORMATION !

