



Réactualisé le 24 juin 2020

PROGRAMMES DE FORMATION 2020

FORMATION CONTINUE A DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER
TITULAIRES DE LA CARTE PROFESSIONNELLE



Crédit photos Art et Lumières





PRESENTATION

Formation continue obligatoire pour les agents immobiliers :

Le décret 2016-173 du 18 février 2016 rend obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier à compter du 1^{er} avril 2016.

Le respect de la formation continue conditionnera notamment le renouvellement de la carte professionnelle de l'agent immobilier.

Qui est concerné ?

Sont concernés par l'obligation de se former ; tous les professionnels de l'immobilier ; titulaire de la carte, ainsi que ses collaborateurs salariés ou non.

A noter que les gestionnaires de patrimoine, assureurs, spécialistes de la cession d'entreprise ou encore les courtiers ; dès lors qu'ils sont titulaires de la carte Transaction, ont obligation de remplir les conditions de formation continue.

Quelle durée ?

La durée de la formation est fixée à 14 heures par an ou 42 heures tous les trois ans.

Dans quels domaines ?

Les activités devront notamment avoir trait aux domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique. Elles devront avoir un lien direct avec l'activité professionnelle exercée. 2h au moins devront traiter de la déontologie.

Quels sont les atouts de notre organisme de formation ?

En tant qu'organisme de formation enregistré, MPEXPERTIMMO répond aux obligations fixées par le décret pour délivrer aux professionnels de l'immobilier **une attestation conforme pour le renouvellement de leur carte professionnelle**.

Référencé auprès de DATADOCK, notre organisme de formation répond aux 23 critères de qualité exigés par les organismes de financement pour que vos formations soient prises en charge.

- Des formations dispensées par une professionnelle de l'immobilier. Madeleine PERRIN, titulaire d'un DESS en droit immobilier, ancienne juriste, formatrice et expert en immobilier depuis plus de 15 ans, propose des formations **adaptées aux différents niveaux des collaborateurs et directement liées à aux activités professionnelles de l'agence**.

Par ailleurs, enseignante et jury d'examen pour des étudiants de niveau Licence Responsable d'Affaires en Immobilier à l'Ecole TALIS de Bayonne, le référentiel de formation est ajusté chaque année en fonction des nouvelles réglementations.

Quelques chiffres :

Chaque année, MPEXPERTIMMO forme des centaines de stagiaires en immobilier :

- + de 60 étudiants par an en niveau Licence Responsable d'Affaires en Immobilier avec un taux de réussite de 85% par an.
- Des dizaines d'agences immobilières et collaborateurs formés
- 100 % ont obtenu l'attestation de suivi de formation nécessaire au renouvellement de leur carte professionnelle
- 100% des stagiaires bénéficiant de droits au financement ont pu voir leur formation prise en charge totalement ou partiellement.
- 95% des stagiaires sont satisfaits voire très satisfaits de la formation délivrée par MPEXPERTIMMO.

Crédit photos Art et Lumières



Quels sont les résultats attendus ? Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.

Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

Tarifs : fonction du nombre de personnes dans le groupe : nous consulter de

250€/jour/net de TVA/par stagiaire à partir de 3 stagiaires.

300 €/jour/net de TVA/par stagiaire si moins de 3 stagiaires.



Réservation : Pour réserver votre formation, contactez-nous le plus en amont possible (au moins un mois avant) pour préparer votre dossier à transmettre à votre organisme de financement.

Lieu et date de formation : Nous fixons la date et le lieu de formation avec vous. Toutes les formations peuvent être dispensées au sein de nos locaux adaptés avec du matériel de qualité ou au sein de votre agence immobilière ou entreprise.

Accès PMR : Oui

Le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.



Toutes nos coordonnées :
06.18.07.60.06/05.58.55.59.55
mpexpertimmo@sfr.fr

Adresse :
MPEXPERTIMMO – Domolandes-50 allée de
Cérés - 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE



PROGRAMMES DE FORMATION 2020

DEONTOLOGIE ET METIER DE L'AGENT IMMOBILIER

- Le métier d'agent immobilier : le mandat, la responsabilité de l'agent immobilier
- Tracfin- la responsabilité de l'agent immobilier en matière de lutte contre le blanchiment d'argent
- RGPD : Règlement Général de la Protection des Données et la responsabilité de l'agent immobilier

GESTION LOCATIVE -Les baux d'habitation et commerciaux :

- Nouveauté et points actualité : Loi ELAN et Loi ALUR
- Le bail d'habitation dans le vide – à jour de la loi ALUR et de la loi ELAN
- Le bail d'habitation meublé – à jour de la loi ALUR et de la loi ELAN
- La location saisonnière- à jour des dernières réglementations
- Les baux commerciaux – à jour de la loi PINEL
- Déclaration des revenus fonciers

TRANSACTION IMMOBILIERE- Les étapes de la vente d'un bien immobilier

- La transaction des biens immobiliers dans l'ancien
- La transaction des locaux professionnels et commerciaux
- La prospection immobilière
- L'achat dans le neuf : la VEFA
- Droit de l'urbanisme
- La vente d'un lot de copropriété
- La vente d'un logement occupé
- Droit des contrats

Les autres thèmes :

- Les dispositifs de défiscalisation
- L'achat en SCI
- La fiscalité immobilière
- Le viager

Nous pouvons également vous proposer des programmes sur mesure en fonction des besoins spécifiques de votre agence immobilière



PROGRAMMES DE FORMATION 2020

DEONTOLOGIE ET METIER DE L'AGENT IMMOBILIER



PROGRAMME DE FORMATION 2020 LE METIER DE L'AGENT IMMOBILIER

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître le rôle de l'agent immobilier, ses obligations et sa responsabilité
- Connaissance des principaux textes réglementant le métier d'agent immobilier

Contenus de la formation :

- La définition du rôle d'agent immobilier
- La loi Hoguet et son décret d'application
- Les obligations, responsabilités de l'agent immobilier ; règles de déontologie
- Le mandat, le bon de visite, le droit à honoraires
- Jurisprudence et cas pratiques

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES- 50 allée de Cérés 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« *Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat* »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

TRACFIN-LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER EN MATIERE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître les obligations de l'agent immobilier en matière de lutte et de prévention contre le blanchiment d'argent,
- Connaissance des principaux facteurs de risques

Contenus de la formation :

- Le rôle de l'agent immobilier dans la lutte contre le blanchiment d'argent (définition, responsabilité, mise en œuvre)
- Le rôle de l'agent immobilier dans le respect de la confidentialité et la prévention contre le blanchiment de capitaux (normes, recueil des données, risques)
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre des services de la concurrence et de la consommation. (Définition des pratiques commerciales trompeuses, anti-concurrentielles, risques et sanctions prévues)

Durée :

- 3h30 soit une demi-journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 -RGPD –REGLEMENT GENERAL DE PROTECTION DES DONNEES

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître les obligations en matière de protection des données des clients
- Connaître les process à mettre en place en interne

Contenus de la formation :

- *Ancien dispositif et la nouvelle réglementation en matière de protection des données*
- *La notion de « données à caractère personnel » et données pouvant être collectées*
- *Comprendre le nouveau dispositif : à qui s'adresse-t-il, quelles obligations ?*
- *Comment mettre en place un process interne à l'entreprise*
- *La responsabilité de l'entreprise*

Durée :

- 3h30 soit une demi-journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérés 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »



PROGRAMMES DE FORMATION 2020

GESTION LOCATIVE

PROGRAMME DE FORMATION 2020

-LES NOUVEAUTES ET POINTS PARTICULIERS DE LA LOCATION -

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître les nouveautés apportées par la loi ELAN
- Savoir intégrer les nouveautés à sa pratique quotidienne
- Savoir conseiller les clients sur les enjeux de cette nouvelle loi
- Connaître les règles en matière de vente d'un logement loué
- Savoir conseiller un propriétaire-bailleur et un acquéreur
- Savoir gérer les inquiétudes du locataire

Contenus de la formation :

LA LOI ELAN

- La loi ELAN : entrée en vigueur et objectifs
- La loi ELAN et le régime de la location
 - La création d'un bail mobilité en meublé
 - Des modifications apportées sur les locations en vide : caution, squatt, loyer
 - Le renforcement du contrôle des locations de courte durée
- La loi ELAN et le droit de l'urbanisme :
 - Limiter les recours abusifs contre les PC
 - Favoriser la transformation des bureaux
- La loi ELAN et les autres modifications

LA VENTE DU LOGEMENT LOUE ET LES NOUVEAUTES ISSUES DE LA LOI ALUR

- La loi ALUR et les nouvelles règles en matière de protection du locataire
 - La distinction entre location vide et meublée
 - Les règles en matière de congé du propriétaire et du locataire
 - La protection du locataire renforcée



- La vente du logement loué et l'application des nouvelles règles issues de la loi ALUR
 - En location meublée
 - En location vide
 - Savoir conseiller le propriétaire-bailleur en amont et lors de la mise en vente
 - Analyse de la rentabilité du logement (analyser l'ensemble des critères liés au bail)

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

LES BAUX D'HABITATION – LA LOCATION NUE

(à jour des lois ALUR et ELAN)

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière de baux d'habitation en vide
- Etre capable de poser les bonnes questions aux clients, demander et savoir lire les documents nécessaires.
- Etre capable de rédiger un bail d'habitation

Contenus de la formation :

- *Les différents types de baux d'habitation : location nue, meublée, saisonnière*
- *Le mandat de gestion, les annonces immobilières, le relevé de gérance*
- *Le choix du locataire : visite, documents à demander, l'assurance loyers impayés*
- *L'état des lieux, les diagnostics obligatoires, dépôt de garantie*
- *Le régime de la location vide : la durée du bail, les clauses, le loyer et sa révision, les charges, les travaux, les obligations des parties, la fin du bail*
- *La signature du contrat type*
- *Les impayés de loyers, l'abandon de domicile ; les procédures (option possible)*

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérés 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

-LES BAUX D'HABITATION-LA LOCATION EN MEUBLEE-

(à jour des lois ALUR et ELAN)

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Assimiler les fondamentaux en matière de baux d'habitation en meublés.
- Etre capable de rédiger un bail de location meublée, de conseiller les clients sur les enjeux du bail en meublé.

Contenus de la formation :

- *Les différents types de baux d'habitation : location nue, meublée, saisonnière*
- *Le choix du locataire : visite, documents à demander, l'assurance loyers impayés*
- *La liste des meubles, l'état des lieux, les diagnostics obligatoires, l'assurance loyers impayés*
- *Le régime de la location meublée : la durée du bail, les clauses, le loyer et sa révision, les charges, les travaux, les obligations des parties, la fin du bail*

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 -LOCATION SAISONNIÈRE-

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître et maîtriser la location saisonnière et la location meublée
- Savoir distinguer les deux régimes
- Savoir rédiger un contrat

Contenus de la formation :

- Le cadre réglementaire
- Le contrat de location saisonnière
- La location saisonnière et le gestionnaire immobilier
- La procédure de classement du meublé touristique
- Statut et fiscalité du loueur meublé

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention.

Lieu de la formation :

- DOMOLANDES- 50, Allée de Cérès SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

-LES FONDAMENTAUX DES BAUX COMMERCIAUX- AJOUR DE LA LOI PINEL-

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Assimiler les fondamentaux en matière de baux commerciaux.
- Comprendre les enjeux et être capable de conseiller les clients sur le bail commercial.

Contenus de la formation :

- *Distinction avec le bail professionnel*
- *Le régime du bail commercial : définition, conditions, champs d'application*
- *Le droit d'entrée : pas-de-porte et droit au bail*
- *Le loyer, sa détermination, sa révision, son déplaçonnement*
- *Les charges et travaux : la nouvelle répartition des obligations bailleur-preneur*
- *La destination du bail, déspecialisation partielle et plénière*
- *La durée du bail, son renouvellement.*
- *La fin du bail : congé du preneur, du bailleur*
- *L'indemnité d'éviction.*
- *Cas pratiques et mise en situation*

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »



PROGRAMMES DE FORMATION 2020

TRANSACTION IMMOBILIERE

PROGRAMME DE FORMATION 2020 -TRANSACTION DE BIENS IMMOBILIERS DANS L'ANCIEN-

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les étapes importantes de la négociation immobilière
- Savoir appréhender un bien immobilier, poser les bonnes questions

Contenus de la formation :

- *L'approche des différents types de biens immobiliers, poser les bonnes questions, savoir demander les documents adaptés*
- *L'évaluation du bien : les différentes approches du prix, expliquer votre estimation et la faire accepter par le vendeur.*
- *La prise du mandat : quel mandat, comprendre les différentes clauses du mandat.*
- *Les règles en matière de publicité*
- *La visite : le bon de visite et le droit à honoraires*
- *L'intention d'achat : la promesse d'achat et le compromis de vente : règles de validité, conditions suspensives, quel document signé*
- *L'acte authentique chez notaire : suivi jusqu'à signature.*

Durée :

- 10h30 soit une journée et demi d'intervention

Lieu de formation :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès à SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

INITIATION A L'ACTIVITE DE TRANSACTION DE LOCAUX PROFESSIONNELS, COMMERCIAUX ET FONDS DE COMMERCE

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière de transaction de locaux professionnels, commerciaux et fonds de commerce
- Être capable de poser les bonnes questions aux clients, demander et savoir lire les documents nécessaires.

Contenus de la formation :

- *Les différents types de locaux à usage professionnels et commerciaux*
- *Les autorisations nécessaires préalables*
- *La vente des murs*
- *La vente du fonds de commerce*
- *L'estimation des locaux professionnels, murs et fonds de commerce*

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Lieu de la formation :

- DOMOLANDES - 50, Allée de Cérès SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »



PROGRAMME DE FORMATION 2020 -LA VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT-

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître et maîtriser la réglementation de la vente en l'état futur d'achèvement
- Comprendre les clauses et obligations du professionnel

Contenus de la formation :

- Définition, champs d'application
- Contrat de réservation ou préliminaire
- Contrat de vente définitif et annexes
- Paiement et garanties
- Achèvement, réception et livraison
- Garanties après livraison
- Mise en pratique

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention.

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Lieu de la formation :

- DOMOLANDES - 50, Allée de Cérès SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 - DROIT DE L'URBANISME ET LES NOUVEAUX PLUI -

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître et maîtriser la réglementation du droit de l'urbanisme
- Comprendre les différents documents d'urbanisme : SCOT, RNU, PLU, PLUI
- Connaître les différentes autorisations d'urbanisme

Contenus de la formation :

- Les documents d'urbanisme : SCOT, RNU, RSD, PLU, PLUI...
- Le PLU : contenu, règlements, les différentes zones, la procédure d'élaboration
- Les autorisations d'urbanisme : CU, Déclaration préalable et PC
- L'impact de la loi ELAN sur le droit de l'urbanisme
- Cas pratique : Appréhender un PLUI, rechercher les règles applicables à une parcelle de terrain, lire et comprendre les droits à construire

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu :

DOMOLANDES – 50, Allée de Cérès SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 -VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ- À JOUR DE LA LOI ALUR-

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière droit de la copropriété
- Connaître les règles en matière de vente d'un lot de copropriété
- Savoir lire et comprendre les documents
- Savoir conseiller ses clients sur la vente d'un lot de copropriété

Contenus de la formation :

- *Le régime juridique de la copropriété, distinction entre parties communes, parties privatives, charges communes, charges spéciales...*
- *La vente du lot de copropriété : obligations légales à respecter et les nouveautés apportées par la loi ALUR*
- *Les documents en copropriété : Règlement de copropriété, état descriptif de division, PV d'assemblée générale, relevé de charges, autres documents.*
- *Les travaux en copropriété : conseiller en cas de travaux.*
- *Cas pratiques et mises en situation.*

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention

Lieu de formation :

- DOMOLANDES -50, Allée de Cérès SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

- LA VENTE D'UN LOGEMENT OCCUPE -

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Connaître les nouveautés apportées par la loi ALUR
- Savoir conseiller les clients sur les enjeux de cette nouvelle loi
- Connaître les règles en matière de vente d'un logement loué
- Savoir conseiller un propriétaire-bailleur et un acquéreur

Contenus de la formation :

- La loi ALUR et les nouvelles règles en matière de protection du locataire
 - La distinction entre location vide et meublée
 - Les règles en matière de congé du propriétaire et du locataire
 - La protection du locataire renforcée
- La vente du logement loué et l'application des nouvelles règles issues de la loi ALUR
 - En location meublée
 - En location vide
 - Savoir conseiller le propriétaire-bailleur en amont et lors de la mise en vente
 - Analyse de la rentabilité du logement (analyser l'ensemble des critères liés au bail)

Durée :

- 7h00 soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État »

PROGRAMME DE FORMATION 2020

- DROIT DES CONTRATS -

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Lecture des différents contrats (mandats de vente, de gestion, baux, statuts SCI, PV d'AG...)
- Savoir quels documents demandés en fonction de la situation et savoir lire les principales informations
- Comprendre les clauses et leur importance
- Savoir expliquer aux clients les différentes clauses d'un contrat

Contenus de la formation :

- *Distinction entre les différents types de contrats*
- *Étude des principales clauses d'un contrat*
- *Apprendre à lire, comprendre et rédiger des clauses.*
- *Cas pratiques et mises en situation.*

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu :

- DOMOLANDES – 50, Allée de Cérés SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE (40230) ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État



PROGRAMMES DE FORMATION 2020

AUTRES THEMES

PROGRAMME DE FORMATION 2020 LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION : LA LOI PINEL

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière de défiscalisation immobilière
- Connaître les différents dispositifs de défiscalisation
- Connaître le dispositif PINEL

Contenus de la formation :

- *Les différents dispositifs de défiscalisation*
- *Les principaux mécanismes de la défiscalisation*
- *Le dispositif PINEL*
- *Cas pratiques et mises en situation.*

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérés 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 FISCALITE IMMOBILIERE

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Appréhender les différents modes d'acquisition d'un bien immobilier
- Connaître les avantages et inconvénients de chaque dispositif
- Connaître les fondamentaux en matière de fiscalité
- Être capable de conseiller un client sur les grands principes de la fiscalité immobilière

Contenus de la formation :

- *Les différents modes d'acquisition : achat SCI (IR ou IS), mariage, Pacs, indivision, donation, succession, viager, mono-propriété*
- *La notion de démembrement de propriété, parts d'un bien immobilier*
- *Conséquences sur la mutation d'un bien immobilier*
- *Conséquences fiscales sur la mutation d'un bien immobilier*
- *Cas pratiques : comprendre les mécanismes et les appliquer*

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »

PROGRAMME DE FORMATION 2020 - L'ACHAT EN SCI -

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservee aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière d'achat en SCI
- Connaître le principe de l'achat en SCI
- Être capable de conseiller un client sur les principes d'acquisition en SCI

Contenus de la formation :

- Appréhender l'achat en SCI
- Le fonctionnement d'une SCI
- L'Assemblée générale
- Les associés
- Le régime fiscal
- Connaître les avantages et inconvénients de la SCI
- Cas pratique : lire des documents, repérer les informations importantes

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérés 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »



PROGRAMME DE FORMATION 2020 L'ACHAT EN VIAGER

Public visé par la formation et prérequis :

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? Réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON
- Modalités d'accès : Être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Objectifs de la formation :

- Acquérir les fondamentaux en matière de vente en viager
- Acquérir les notions de rente viagère, de bouquet, connaître le mécanisme de la vente en viager
- S'approprier les méthodes d'estimation d'un bien en viager
- Être capable de conseiller un client sur les avantages et inconvénients du viager

Contenus de la formation :

I LE PRINCIPE DU VIAGER

- Définition et réglementation applicable au viager, le marché du viager
- Les règles du contrat en viager
- Viager occupé ou libre
- Notion de bouquet, de rente, crédit-rentier, débit-rentier
- Notion de barème et de calcul

II LE CONTRAT

- Droits et obligations de chacune des parties
- Les conditions de validité du contrat
- La réversibilité de la rente
- Les frais et droits applicables lors de l'acquisition
- Les garanties

Durée :

- 7h soit une journée d'intervention

Lieu d'intervention :

- DOMOLANDES-50 allée de Cérès 40230 SAINT GEOURS DE MAREMNE ou au sein de votre entreprise



Moyens et méthodes pédagogiques :

- *Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques*
- *Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique*

Modalité d'évaluation et finalités : test en fin de formation et attestation de suivi de formation

*« Organisme de formation enregistré sous le n°72400120140.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat »*