

# Catalogue Formations 2019-2020

Aucun de nous ne sait  
ce que nous savons  
tous ensemble

Euripide  
(485-405 avant JC)



COMPRENDRE  
APPRENDRE  
ENTREPRENDRE



## Publics concernés

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
  - Agent immobilier
  - Agent commercial immobilier
  - Administrateur de biens
  - Syndic de copropriété
  - Marchands de listes
- Professionnels de la promotion immobilière
- Aménageurs
- Marchands de biens
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

## Prérequis

Dans la plus grande partie des formations proposées, le contexte juridique ou économique étant toujours repris en début ou en cours de session aucun pré-requis n'est nécessaire. Seules les formations qui nécessitent la mise en pratique de calculs requièrent de bonnes connaissances mathématiques de base et parfois la maîtrise d'un tableur

## Moyens pédagogiques mis en Oeuvre

- Formations en présentiel ou en distanciel synchrone ou asynchrone
- Individuelles ou en groupe de 2 à 15 personnes
- Projection vidéo ou diffusion des supports pédagogiques
- Utilisation d'un tableau ou paperboard + outils en ligne
- Travail et échanges entre apprenants sur des cas concrets
- Supports pédagogiques remis sur clef USB fournie par les stagiaires ou téléchargeables depuis un serveur

## Suivi et appréciation des résultats

A chaque session de formation, un contrôle des connaissances acquises est réalisé sous forme de quizz, de travaux sur des cas pratiques ou d'un serious game afin de valider les acquisitions de l'apprenant

## Nous contacter

**Dominique RIUTORT**  
**09.62.55.19.38 / 06.74.12.64.74**  
**contact@cae.pm**

**[www.cae.pm](http://www.cae.pm)**

## La responsable pédagogique et formatrice



### Dominique RIUTORT

Diplômée de l'enseignement supérieur, Elle a à cœur d'actualiser constamment ses connaissances en management, immobilier et intelligence économique et de rechercher de nouvelles pratiques pédagogiques. Enseignante à l'ICH - Cnam PACA, elle est responsable de l'UE Financement de l'immobilier et co-responsable de l'UE Déontologie. Elle y assure aussi des travaux dirigés en économie immobilière.



## Le plus pédagogique

Toutes les formations sont construites afin de pouvoir être mises en pratiques très facilement dans les univers professionnels des stagiaires dans lesquels la formatrice capitalise plus de 30 ans d'expériences professionnelles et entrepreneuriales.

Sa parfaite connaissance de toute la chaîne de production, vente et gestion des différents actifs immobiliers lui permet de jongler aisément avec les implications multiples de chaque action conduite dans ces différents environnements.

Les bases théoriques sont toujours réactualisées avant de passer aux cas concrets des stagiaires.

Les échanges de bonnes pratiques au sein des groupes sont privilégiés ainsi que le travail collaboratif et la ludopédagogie.

Hormis toutes les questions particulières traitées lors de la formation en présentiel, un SAV est assuré sur RDV téléphonique pendant 6 mois auprès des stagiaires qui auraient besoin d'un soutien particulier sur un point précis de la formation suivie.

<b>Référence</b>	<b>Intitulé de la formation</b>	<b>durée</b>	<b>page</b>
D-01- A	Déontologie et Lutte contre le blanchiment d'argent	1 j	5
D-01-B	Déontologie et Protection des données personnelles- RGPD	1 j	6
D-01- AB	Déontologie - Lutte contre le blanchiment d'argent et protection des données personnelles	2 j	7
T-01	Transaction Négociation Déontologie	2 j	8
T-02	Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace	2 j	9
T-03	Adapter son organisation et sa stratégie aux nouveaux enjeux du numérique	2 j	10
J-01	SCI - Constitution et utilisation en gestion patrimoniale	1 j	11
J-02	Loi ELAN - Décodage 1 an après sa promulgation	1 j	12
RF-01	Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation	1 j	13
U-01	Les fondamentaux de l'urbanisme	2 j	14
U-02	L'urbanisme local	1 j	15
V-01	La vente en viager	1 j	16
G-01	Les différents types de baux	2 j	17
G-02	Les bases de la gestion immobilière	2 j	18
P-01	Promotion immobilière et VEFA	2 j	19
P-02	Vendre de la VEFA	1 j	20
F-01	Faire financer un projet immobilier	2 j	21

## Déontologie et lutte contre le blanchiment d'argent

Objectifs  
pédagogiques

- S'approprier ou se remettre en mémoire les obligations des professionnels de l'immobilier régis par la loi HOGUET en matière de lutte contre le blanchiment d'argent
- Dresser sa cartographie des risques et mettre en place un plan d'action
- Rédiger des procédures internes

Programme détaillé de la formation:

- Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
- La responsabilité pénale et civile du professionnel de l'immobilier
- Les obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme reprises dans l'article 3 du code de déontologie des professionnels de l'immobilier et leur retranscription dans l'organisation de l'activité de l'agent immobilier
  - Les grandes étapes et l'organisation de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
  - Les différents acteurs et leur rôle
  - Diagnostiquer son organisation
  - Cartographier ses risques
  - Identifier les points à mettre en conformité dans son organisation
  - Établir son plan d'action avec le calendrier des actions à conduire
  - Rédiger une note de procédures
  - Former et informer son personnel
  - S'enregistrer auprès de TRACFIN
  - La déclaration de soupçon
  - Le déroulé d'un contrôle
  - Le suivi et les actions correctives
  - Évaluer annuellement ses procédures et les faire évoluer

## Déontologie et protection des données personnelles

Objectifs  
pédagogiques

- S'approprier ou se remettre en mémoire les obligations des professionnels de l'immobilier en matière de protection des données personnelles
- Identifier les points forts et les points faibles. Adapter son organisation
- Rédiger et actualiser son registre des traitements et ses procédures internes

Programme détaillé de la formation:

- Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
- Les obligations en matière de protection des données personnelles reprises dans l'article 3 du code de déontologie des professionnels de l'immobilier , dans le RGPD et leur retranscription dans l'organisation de l'activité de l'agent immobilier
  - L'histoire de la protection des données avec le développement de l'informatique
  - La notion de donnée personnelle et de traitement
  - Le rôle du DPO ou correspondant CNIL
  - Le diagnostic de son organisation et l'évaluation des risques
  - L'inventaire des traitements
  - La finalité des traitements
  - Le détournement de traitement
  - L'étude d'impact
  - Les points à mettre en conformité dans son organisation
  - Elaborer un plan d'action avec un calendrier des actions à conduire
  - Rédiger et actualiser son registre des traitements
  - S'enregistrer auprès de la CNIL
  - Les procédures en cas de perte ou violation de données personnelles
  - Les droits d'accès, de rectification et de destruction des données
  - Le stockage des données et les durées de conservation maximales

## Déontologie - Lutte contre le blanchiment d'argent et protection des données personnelles

Objectifs  
pédagogiques

- S'approprier ou se remettre en mémoire les obligations des professionnels de l'immobilier régis par la loi HOGUET en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et de protection des données personnelles.
- Diagnostiquer une organisation. Apporter des actions correctrices
- Rédiger des procédures internes et un registre des traitements

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
- Les obligations en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme reprises dans l'article 3 du code de déontologie des professionnels de l'immobilier et leur retranscription dans l'organisation de l'activité de l'agent immobilier
  - Les grandes étapes et l'organisation de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
  - Les différents acteurs et leur rôle
  - Diagnostiquer son organisation
  - Cartographier ses risques
  - Identifier les points à mettre en conformité dans son organisation
  - Établir son plan d'action avec le calendrier des actions à conduire
  - Rédiger une note de procédures
  - Former et informer son personnel
  - S'enregistrer auprès de TRACFIN
  - La déclaration de soupçon
  - Le déroulé d'un contrôle
  - Le suivi et les actions correctives
  - Évaluer annuellement ses procédures et les faire évoluer

**2ème journée:**

- Les obligations en matière de protection des données personnelles reprises dans l'article 3 du code de déontologie des professionnels de l'immobilier , dans le RGPD et leur retranscription dans l'organisation de l'activité de l'agent immobilier
  - L'histoire de la protection des données avec le développement de l'informatique
  - La notion de donnée personnelle et de traitement
  - Le rôle du DPO ou correspondant CNIL
  - Le diagnostic de son organisation et l'évaluation des risques
  - L'inventaire des traitements
  - La finalité des traitements
  - Le détournement de traitement
  - L'étude d'impact
  - Les points à mettre en conformité dans son organisation
  - Elaborer un plan d'action avec un calendrier des actions à conduire
  - Rédiger et actualiser son registre des traitements
  - S'enregistrer auprès de la CNIL
  - Les procédures en cas de perte ou violation de données personnelles
  - Les droits d'accès, de rectification et de destruction des données
  - Le stockage des données et les durées de conservation maximales

## Transaction Négociation Déontologie

Objectifs  
pédagogiques

- Actualiser ses connaissances sur l'environnement réglementaire de la transaction immobilière (Loi HOGUET et impacts des lois ALUR, HAMON, MACRON et ELAN) et l'environnement économique
- Savoir utiliser différentes méthodes d'évaluation immobilière
- Bien conduire une découverte client pour réussir sa négociation

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Genèse du métier d'agent immobilier et de sa réglementation
- Loi HOGUET et modifications apportées par les lois ALUR, HAMON, MACRON et ELAN ainsi que par la réforme du droit des contrats
- La structuration de la profession, les conditions d'exercice des métiers d'agent immobilier et d'agent commercial immobilier
- L'obligation d'information préalable du consommateur
- Les différents contrats et conditions de validité
  - mandats, offres d'achat, promesses, compromis, contrats de réservation
- Les obligations en matière d'affichage, publicité et communication
- Le code de déontologie de la profession et les obligations qui en découlent
- La responsabilité civile et pénale de l'agent immobilier - Les sanctions
- Les évolutions de la profession et du marché immobilier

**2ème journée:**

- La notion de valeur
- Quelques méthodes d'évaluation des biens immobiliers
  - Méthode par la valeur antérieure
  - Méthode par le revenu
  - Méthode des cash flows actualisés
  - Méthode par comparaison
  - Méthode du coût de remplacement
  - Méthode du compte à rebours
- La négociation client
- Savoir se présenter / Présenter son agence
- Découverte du projet vendeur/acquéreur
- Découverte besoins/moyens
- Découverte client vendeur / acquéreur
- Organiser la vente / suivre la transaction
- Traiter les objections - défendre ses honoraires
  
- Clôture par un serious game - Top Agence



## Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace

Objectifs  
pédagogiques

- Mieux connaître son territoire
- Choisir une stratégie et des moyens de prospection en fonction de son territoire et de ses objectifs personnels
- Préparer un plan d'action pour améliorer son efficacité

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Prospecter ? Un mal nécessaire pour grandir
- Les méthodes de prospection les plus utilisées des agents immobiliers
- Regarder autrement un territoire. Marché global ou marché de niche
- Cartographier et évaluer un secteur
- Savoir utiliser des données publiques et des données privées
- L'urbanisme au service de la prospection
- Se positionner
- Identifier ses forces, sa concurrence
- Mutualiser les ressources et les connaissances dans une équipe
- Quelle organisation pour quelles ambitions?

**2ème journée:**

- Cartographier précisément son territoire
  - Données urbanisme
  - Données économiques
  - Données personnelles
- Évaluer son organisation, ses possibilités matérielles et humaines
- Identifier ses points forts et ses points de blocage personnels.
- Fixer des objectifs de prospection et d'acquisition de clients  
SMART
- Savoir capitaliser sur l'existant
- Établir un plan d'action et un calendrier de mise en œuvre
- Définir ses indicateurs de suivi
- Réaliser des actions correctrices

*La 2ème journée alterne connaissances théoriques et travail individuel ou collectif des stagiaires*

## Adapter son organisation et sa stratégie aux nouveaux enjeux du numérique

Objectifs  
pédagogiques

- Comprendre globalement les enjeux du numérique dans les activités de services
- S'approprier de nouveaux outils et usages tout en respectant ses obligations réglementaires
- Diagnostiquer son organisation actuelle et déterminer une stratégie en fonction de ses moyens

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Du début de l'informatique au web 4.0, les différentes étapes et perspectives
- Les impacts du numérique dans toutes les activités
- L'évolution des activités de services
- L'enjeu des données
- Une autre façon de communiquer
- Marketing vs WebMarketing
- Le digital : nouveau monde vs ancien monde pour les clients
- Nouveaux outils et nouveaux usages
- Les différents réseaux sociaux utilisables ou pas

**2ème journée:**

- Faire le point de son organisation actuelle
  - Moyens
  - Usages
  - Compétences
- Identifier les points forts et les points de blocage éventuels face au numérique
  - Personnels
  - De son équipe
  - De ses clients
- Définir des objectifs de transition numérique
- Coût vs Gain
- Identifier la stratégie de transition numérique la plus adaptée à ses moyens
- Établir son plan d'action et son calendrier de mise en œuvre
- Définir des indicateurs de suivi et les éventuelles actions correctives

*La 2ème journée alterne connaissances théoriques et travail individuel ou collectif des stagiaires*

## SCI - Constitution et utilisation en gestion patrimoniale

Objectifs  
pédagogiques

- Connaitre les modalités de constitution et de gestion d'une SCI
- Connaitre les spécificités du financement et de la fiscalité
- Maîtriser les obligations juridiques et comptables
- Comprendre les limites de l'optimisation fiscale

Programme détaillé de la formation:

- Constitution de la SCI
  - Statuts - Forme et contenu
  - Formalités de constitution
- Gestion de la SCI
- Le financement du patrimoine
  - Financement de la SCI
  - Financement des associés
- La mise à disposition des biens
- La location des biens
- 
- Régime fiscal de la SCI IS ou IR
  - Revenus
  - Plus-value
  - IFI
- Les obligations comptables et juridiques de la SCI
- Cession de parts ou retrait d'associés
- Dissolution et liquidation de la SCI
- L'optimisation juridique et fiscale - Ses limites
  - Abus de droit
  - Indivision et démembrement
  - Acquisition immobilière et concubinage ou PACS
  - Recours à la SCI pour les locaux de l'entreprise
  - SCI et Bail à construction

## Décodage loi ELAN, 1 an après sa promulgation

Objectifs  
pédagogiques

- S'approprier l'esprit, les grandes lignes et les enjeux de la loi ELAN
- Évaluer les opportunités ou les menaces qu'elle peut représenter dans les différentes activités immobilières
- Se situer dans le calendrier de mise en œuvre pour les actions à conduire

Programme détaillé de la formation:

- Un esprit différent de la loi ALUR ou une continuité dans l'évolution ?
- Les 4 axes de la loi
  
- Les grands enjeux et leur retranscription
  - En matière d'urbanisme
  - En matière de logement social
  - En matière d'habitat
  
- Opportunités ou menaces pour les professionnels de l'immobilier ?
  - dans l'aménagement et la promotion immobilière
  - dans la transaction et gestion immobilière
  - dans le gestion des copropriétés
  - dans le secteur du logement social
  
- Le volet numérique et les changements imposés
  
- Le calendrier de mise en œuvre et les actions qui vont en découler

## Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation

Objectifs  
pédagogiques

- Maîtriser les principes de base des revenus fonciers
- Connaître les différentes mesures de défiscalisation et savoir les utiliser pour vendre ou gérer des biens immobiliers
- Comprendre les spécificités de la location meublée

Programme détaillé de la formation:

- Les principes de base de la fiscalité des revenus fonciers
  - Micro-foncier
  - Régime réel d'imposition
- Naissance et chronologie des différentes mesures de défiscalisation-immobilière
  - Les mesures de défiscalisation immobilière
  - Les investissements locatifs dans le neuf
  - Pinel
  - Les investissements locatifs dans l'ancien
  - Denormandie
  - Les régimes spéciaux
  - Immeubles démembrés, monuments historiques, Malraux
- Le plafonnement des niches fiscales
- Les documents de déclaration (2044 et 2044S) à remplir pour les revenus en direct
- Les documents de déclaration (2072 S, C et E) à remplir pour les revenus des SCI
- Le cas particulier des locations meublées
- L'incidence du prélèvement à la source
- L'IFI et les incidences de la nouvelle loi fiscale
- Les risques de requalification fiscale des opérations

*Une partie de la journée est consacrée à la réalisation d'exercices afin de bien appréhender les modalités des déclarations de revenus fonciers*

## Les fondamentaux de l'urbanisme

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'évolution et l'organisation actuelle de l'urbanisme en France
- Connaître les différents acteurs et les principales règles.
- Se situer dans un contexte et chercher des informations d'urbanisme.
- Savoir lire et comprendre des documents d'urbanisme et des autorisations administratives

### Programme détaillé de la formation:

#### *1ère journée:*

- Naissance et évolution de l'urbanisme en France
- Organisation et acteurs de l'urbanisme
- La hiérarchie des règles d'urbanisme
  - Règles supranationales
  - Règles étatiques
  - Nationales
  - Applicables à certaines parties du territoire
  - Règles locales
    - SCOT
    - PLU / PLUI
    - Carte communale
- Urbanisme opérationnel
  - Modalités spécifiques
  - ZAC

#### *2ème journée:*

- Rénovation Urbaine
  - Droit de préemption, délaissement, priorités et réserves foncières
  - Certificats d'urbanisme
  - Régime applicable aux constructions, aménagements et démolitions
- Les autorisations d'urbanisme
  - Permis de construire
  - Permis d'aménager
  - Permis de démolir
- Retrouver à partir d'un titre de propriété le contexte urbanistique du bien
- Remplir une demande de CU
- La fiscalité de l'aménagement
- Les différents types de contentieux de l'urbanisme
- Les évolutions en cours ou à venir issues de la loi ELAN

## L'urbanisme local

Objectifs  
pédagogiques

- Se remettre en mémoire la hiérarchie des règles d'urbanisme
- Savoir identifier toutes les règles qui concernent un territoire
- Se situer dans la réglementation applicable et aller chercher les bonnes informations

Programme détaillé de la formation:

- La hiérarchie des règles d'urbanisme en France
  - du supranational au local
- Les projets et les règles qui concernent le territoire
  - SRADDET
  - SCOT
  - PLU / PLUI
  - Carte Communale
- La composition d'un PLU
  - Le rapport de présentation
  - Le PADD (Plan d'Aménagement et de Dévt Durable)
  - Les OAP (Orientations Aménagement et Programmation)
  - Le règlement
- Savoir aller chercher l'information concernant un bien et l'analyser
- Le certificat d'urbanisme
  - simple
  - Pré-opérationnel
- Les différentes autorisations administratives
  - Déclarations préalables
  - Permis d'aménager
  - Permis de construire
  - Permis de démolir
  - Dispenses
- La régularisation des réalisations non autorisées

## La vente en viager

Objectifs  
pédagogiques

- Connaitre le régime et les modalités d'une vente en viager
- Savoir effectuer tous les calculs nécessaires à ce type de proposition
- Identifier les clients potentiels de ce type d'opération
- Sécuriser la transaction

Programme détaillé de la formation:

- Histoire et définition de la vente en viager
- Le marché de la vente en viager
- Les éléments sociaux-économiques qui remettent le viager au goût du jour
- Règles générales de la vente en viager
- Code civil et autres textes de loi
- Terminologie utilisée
- Vente en viager libre
- Vente en viager occupé
  - Les différentes modalités de démembrement du bien
  - Nue propriété et Usufruit
  - Nue propriété et DUH
  - Les investissements locatifs dans le neuf
- Les différences avec la vente à terme
- Estimation du prix du bien
- Estimation de la valeur locative du bien
- Détermination du prix de vente
- Modalités de paiement du prix / Ventilation bouquet-Rente
- Choix et utilisation d'une table de mortalité
- Choix et utilisation d'un taux d'intérêt / d'un indice pour l'indexation de la rente
- Calcul du coût de l'opération pour un investisseur
- Répartition des charges et impôts entre crédit rentier et débit rentier
- Sécurisation de la transaction
- Avantages et inconvénients de cette formule

*Une partie de la journée est consacrée à la réalisation de simulations et de différents calculs sur des cas pratiques afin de bien appréhender les modalités économiques de la vente en viager*



## Les différents types de baux

Objectifs  
pédagogiques

- Se replacer dans le cadre juridique de la relation contractuelle
- Connaître les particularités des différents types de baux
- Actualiser ses connaissances sur les évolutions réglementaires apportées par les lois ALUR, PINEL, ELAN , et la réforme du droit des contrats

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Définition et caractéristiques des différents types de baux
  - Bail d'habitation
    - Résidence principale
      - Vide
      - Meublée
    - Résidence secondaire
      - Vide ou meublée
    - Location touristique
    - Bail mobilité
  - Bail professionnel
  - Bail commercial
  - Convention d'occupation précaire
  - Autres conventions
- La formation du contrat de bail

**2ème journée:**

- Les impacts de la réforme du droit des contrats, des lots ALUR, PINEL et ELAN
- Les obligations du contrat de bail
  - Locataire
  - Bailleur
  - Caution
- La mise en oeuvre du bail
- La vie du bail
- L'extinction du contrat de bail
  - amiable
  - forcée
- L'encadrement des loyers et honoraires
- Les contentieux de la location
  - bail d'habitation
  - bail commercial

## Les bases de la gestion immobilière

Objectifs  
pédagogiques

- Connaître les obligations réglementaires de l'activité gestion immobilière
- S'approprier le cadre juridique de la location de logements
- Bien constituer ses dossiers
- Avoir une gestion rigoureuse

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Les obligations réglementaires du professionnel
  - Carte, garanties, assurances
  - Registres, comptabilité
  - Mandats
- Responsabilité civile et pénale du professionnel
- Le cadre juridique du bail d'habitation
  - Code civil, loi de 1989, loi ALUR et ELAN
  - Identifier le régime applicable au logement loué
  - Les contraintes du régime Pinel pour certains logements neufs
  - Les autres régimes particuliers
  - Notion de résidence principale, de locaux accessoires
  - Hébergement et sous-location

**2ème journée:**

- La négociation, la mise en place du bail et son dénouement
  - Mise en œuvre du bail type défini par décret de 2015
  - Pièces justificatives du candidat locataire, de la caution éventuelle
  - Dépôt de garantie, Assurances loyers impayés, propriétaire et locataire
  - Cautions
  - Etat des lieux
  - Les documents à réaliser, communiquer et annexer au bail le bail
  - Répartition des honoraires de location et d'état des lieux entre le locataire et le bailleur.
  - Montant du loyer et des charges / régularisation annuelle
  - Les règles d'encadrement et de répartition
  - Les éventuels travaux
  - La fin de bail et l'éventuel renouvellement du bail
  - Prescription des loyers et charges
- Les contentieux du bail

## Promotion immobilière et VEFA

Objectifs  
pédagogiques

- Connaître l'environnement de la promotion immobilière en France
- Comprendre le montage et le financement d'une opération de promotion immobilière
- S'approprier le cadre juridique de la vente en VEFA
- Savoir vendre un bien en état futur d'achèvement

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Le marché de la promotion immobilière en France
  - Opérateurs
  - Volume
- Le montage d'une opération de promotion immobilière
  - Les différents intervenants
  - Les structures supports d'opération
  - Les étapes d'une opération de promotion immobilière
- Le financement d'une opération de promotion
  - Le bilan promoteur
  - Les différents concours et garanties nécessaires

**2ème journée:**

- La commercialisation d'une opération en VEFA
  - La définition du secteur protégé
  - Le contrat préliminaire
  - La garantie d'achèvement ou de remboursement
  - L'acte d'acquisition
  - Le paiement du prix et le transfert de propriété
  - Achèvement et livraison
  - L'obligation de conformité
- Les différentes assurances et garanties
  - Dommage ouvrage
  - Garantie de parfait achèvement
  - Garantie biennale et décennale
  - Garantie isolation phonique
  - Garantie des vices cachés

## Vendre en VEFA

Objectifs  
pédagogiques

- S'approprier tous les éléments d'un programme à commercialiser
- Savoir expliquer le process de la vente depuis le contrat préliminaire jusqu'à la livraison
- Détecter les avantages à mettre en avant suivant le profil de l'acquéreur d'une acquisition dans le neuf

Programme détaillé de la formation:

- Maîtriser le programme immobilier à commercialiser
  - Le promoteur
  - L'environnement
  - La composition
  - Les prestations
  - Les plans
  - La grille de vente
- L'acquisition en VEFA en secteur protégé
  - Le contrat préliminaire
  - Le financement de l'acquisition
  - L'acte de notarié - les droits de mutation
  - La garantie d'achèvement ou de remboursement
  - La protection de l'acquéreur
  - Les différentes assurances
  - Les appels de fonds - le transfert de propriété
  - L'achèvement et la livraison
  - La conformité
- Les avantages d'une acquisition dans le neuf
- Trouver les bons arguments
  - Acquéreur occupant ou investisseur
  - L'adaptabilité du logement
  - Nouvelles normes
  - Le dispositif PINEL

## Faire financer un projet immobilier

Objectifs  
pédagogiques

- Connaître le cadre et le vocabulaire du financement bancaire
- Savoir analyser la faisabilité d'un projet immobilier
- Apprendre à négocier autre chose qu'un taux

Programme détaillé de la formation:**1ère journée:**

- Le financement immobilier en France
  - Le cadre réglementaire du financement immobilier
  - Lois SRIVENER, LAGARDE, HAMON 2, Directive UE, ordonnance et décret de 2016
  - Différents types de prêts (classique, PTZ, Eco-PTZ, PAS, PC, PEL, Prêt relais, Prêt In fine)
  - Les taux (fixe, variable, TAEG)
  - Les garanties (réelles, personnelles, de tiers)
  - les assurances
- Les règles d'analyse d'un emprunteur
- Les règles d'analyse de l'opération projetée
- Elements d'analyse de solvabilité et de rentabilité
- Faisabilité du projet

**2ème journée:**

- Le financement vu au travers de plusieurs cas pratiques
  - Financement d'une acquisition résidence principale (2 cas)
  - Financement d'un investissement immobilier (2 cas)

## Tarif des formations 2019-2020

### Formation réalisée en inter entreprises

sur la base de 5 participants minimum

200 € HT par personne par journée de formation

### Formation réalisée en intra entreprise, dans les locaux de l'entreprise

sur la base de 2 participants minimum\*

350 € HT par personne par journée de formation soit 700 € HT la journée

\* au delà de 2 personnes, chaque personne supplémentaire est facturée sur une base de 150 € HT, par personne, par journée de formation,

soit, à titre d'exemple, un coût de 1.000 € HT par journée de formation pour 4 personnes en intra entreprise

### Formation réalisée à distance en video conférence ou autre moyen

nous consulter pour les modalités et un devis spécifique



COMPRENDRE  
APPRENDRE  
ENTREPRENDRE



152 Chemin Baptistin Revest. 83500 LA SEYNE sur MER.  
SAS à capital variable minimum 300 €  
Immatriculée au RCS de TOULON sous le numéro 824 741 219  
SIRET 824 741 219 00011.  
N° TVA Intracommunautaire FR49 824 741 219  
N° déclaration d'activité 93.83.05618.83  
auprès du Préfet de la région PACA  
N° ID Data Dock 0067306  
Assurance RCP Generalli

**Tél: 09.62.55.19.38 / 06.74.12.64.74**  
**Mail: [contact@cae.pm](mailto:contact@cae.pm)**

*Nous pouvons aussi concevoir,  
**sur demande,**  
des formations sur des thématiques  
particulières afin de répondre le mieux  
possible à vos besoins spécifiques.*

*N'hésitez pas à nous interroger*

