

Catalogue Formations 2020

Aucun de nous ne sait
ce que nous savons
tous ensemble

Euripide
(485-405 avant JC)



COMPRENDRE
APPRENDRE
ENTREPRENDRE



01.10.2020

A qui s'adressent principalement nos formations ?

Nos formations s'adressent à des professionnels de l'immobilier déjà expérimentés ou à des personnes en reconversion professionnelle qui souhaitent travailler dans ce domaine d'activité:

- 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
- Bailleurs sociaux
- Foncières immobilières
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Où ont lieu nos formations?

Nos formations se déroulent :

- En inter-entreprises dans des salles de réunion d'hôtels d'Accor Group ou Louvre Hotels Group ou dans des centres d'affaires proposant des solutions d'accueil de même niveau en termes d'équipement des salles, de confort et sécurité des locaux, d'accès PMR, de possibilités de restauration proches, de parking gratuit ou desserte aisée en transports en commun.
- En intra-entreprises, dans vos locaux s'ils offrent un environnement de travail de même niveau, sinon dans des locaux extérieurs à votre entreprise comme pour nos autres formations.
- En tout ou partie à distance, en classe virtuelle, en utilisant différents outils ou plateformes numériques.

Quels sont les moyens pédagogiques mis en oeuvre?

Les formations réalisées en présentiel regroupent 2 à 10 personnes maximum pour privilégier le plus possible les échanges entre apprenants.

Le déroulé de la formation s'appuie sur la projection de supports, de la vidéo, l'utilisation d'un tableau ou paperboard, des mises en situation ou le traitement de cas pratiques, ainsi que certains outils en ligne.

A l'issue de la formation les supports pédagogiques et une base documentaire sont téléchargeables depuis un espace mis à disposition des apprenants sur un serveur, soit sur une clef USB suivant ce qui a été convenu dans la convention ou le contrat de formation

Les formations en tout ou partie à distance sont réalisées au moyen de différents outils numériques.

Préalablement à votre inscription définitive, nous vous adresserons un guide et vous demanderons de procéder à un test technique de votre installation et de remplir un test de positionnement afin de vérifier que vous pourrez suivre la formation dans les meilleures conditions possibles.

Les supports pédagogiques sont disponibles sur un serveur ou téléchargeables au fur et à mesure de l'avancée dans les modules qui composent la formation.

Quels sont les prérequis pour suivre ces formations?

Les prérequis sont indiqués spécifiquement pour chaque formation dans la fiche de présentation de la formation.

Ils seront revalidés préalablement à la signature du contrat ou de la convention de formation.

Nous portons une attention particulière aux personnes en situation de handicap afin de rechercher, si besoin, grâce à un réseau de structures dédiées, une solution leur permettant de conduire au mieux leur projet de formation, ou d'adapter si besoin nos supports de formation.

Comment sont appréciés les résultats de la formation?

Avant chaque session de formation, une évaluation des besoins et attentes des participants est effectuée soit au travers d'un questionnaire envoyé par mail, soit directement par téléphone.

Pendant et/ou à la fin de la formation, un contrôle de connaissances est réalisé au travers de quiz et/ou de cas pratiques afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés.

Un serious game sur l'univers des agences immobilières peut être utilisé aussi dans certains modules.

Comment évaluez-vous la formation suivie?

A la fin de chaque session de formation nous vous soumettons un questionnaire d'évaluation qui nous permet d'évaluer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés.

Les suggestions émises nous permettent de pouvoir améliorer les contenus, les modalités des formations ou de travailler sur de nouvelles thématiques.

Nous vous sollicitons ensuite dans un délai de 6 à 9 mois par téléphone pour avoir un retour sur la mise en oeuvre de la formation dans l'environnement de travail et voir ce qui pourrait être encore amélioré en fonction de votre retour d'expérience

Un suivi après formation (SAF)

Hormis toutes les questions particulières traitées lors de la formation en présentiel, un SAF est assuré sur RDV téléphonique pendant 12 mois auprès des stagiaires qui auraient besoin d'un soutien particulier sur un point précis de la formation suivie.

C'est un service très apprécié de nos clients.

Une ou des questions? Une interlocutrice dédiée

Dominique RIUTORT
09.62.55.19.38 / 06.74.12.64.74
contact@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.



Moyens pédagogiques mis en Oeuvre

- Formations en présentiel ou en distanciel synchrone
- Individuelles ou en groupe de 2 à 12 personnes maximum
- 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

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.

Une parfaite connaissance de toute la chaîne de production, financement, vente et gestion des différents actifs immobiliers et sa longue expérience managériale lui permettent de jongler aisément avec les implications multiples de chaque action conduite dans ces différents environnements.

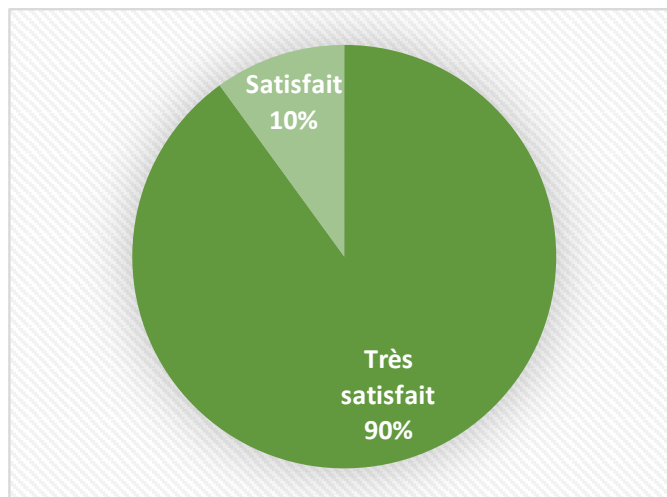
Les bases théoriques sont toujours réactualisées avant de passer aux cas concrets des stagiaires.

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

Nos points forts

- Nous intervenons principalement en PACA , région dans laquelle nous avons le meilleur niveau de connaissance du marché immobilier et des opérateurs du secteur.
- Nous réalisons volontairement 70 à 90 jours de formation maximum par an afin d'être en mesure d'assurer des prestations de qualité et de satisfaire pleinement nos clients.
- Vous avez du premier jusqu'au dernier contact avec notre société une unique interlocutrice qui connaît réellement vos métiers.

Niveau de satisfaction de nos clients en 2018 et 2019



Critères d'appréciation:

- qualité de la formation
- qualité de l'animation

Quelques références clients

Nous intervenons en sous-traitance pour plusieurs CCI de la région:

- CCI de Vaucluse
- CCI de Marseille Provence
- CCI de Corse
- CCI du Pays d'Arles

ainsi que pour plusieurs organismes de formation non spécialisés dans les métiers de l'immobilier

Nous pouvons vous communiquer si vous le souhaitez les coordonnées d'un de nos clients et/ou stagiaires pour vérifier son niveau de satisfaction

Nous comptons parmi nos clients directs plusieurs entreprises et organismes de référence dans leur secteur.

A titre d'exemple:

- SOCRI Promotion
- PROMOFAR
- AEI
- Sud Immobilier
- Bart Hoorens Immobilier
- l'ALPA
- Valancogne Partners
- Holding POLYNESY
- L'Agence
- Rêve de Vie

Formations proposées p. 8 à 40

Tarifs p. 42

Formation & handicap p. 43

Référence	Intitulé de la formation	durée	page
D-01- A	Déontologie et Lutte contre le blanchiment d'argent	1 j	8
D-01-B	Déontologie et Protection des données personnelles- RGPD	1 j	10
D-01- AB	Déontologie - Lutte contre le blanchiment d'argent et protection des données personnelles	2 j	12
T-01	Transaction Négociation Déontologie	2 j	14
T-02	Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace	2 j	16
T-03	Adapter son organisation et sa stratégie aux nouveaux enjeux du numérique	2 j	18
J-01	SCI - Constitution et utilisation en gestion patrimoniale	1 j	20
J-02	Loi ELAN - Décoder les grandes lignes	1 j	22
RF-01	Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation	1 j	24
U-01	Les fondamentaux de l'urbanisme	2 j	26
U-02	L'urbanisme local	1 j	28
V-01	La vente en viager	1 j	30
G-01	Les différents types de baux	2 j	32
G-02	Les bases de la gestion immobilière	2 j	34
P-01	Promotion immobilière et VEFA	2 j	36
P-02	Vendre de la VEFA	1 j	38
F-01	Faire financer un projet immobilier	2 j	40

Déontologie et lutte contre le blanchiment d'argent**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens

- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- S'appropriier 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

- Savoir dresser sa cartographie des risques et mettre en place un plan d'action

- Etre capable de rédiger des procédures internes adaptées à son activité

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**Public concerné**

- 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
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- S'approprier ou se remettre en mémoire les obligations des professionnels de l'immobilier en matière de protection des données personnelles
- Arriver à Identifier les points forts et les points faibles de son organisation.
- Savoir établir un plan d'action
- Etre capable de 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
 - Les contrôles et sanctions

Déontologie - Lutte contre le blanchiment d'argent et protection des données personnelles**Public concerné**

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

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- S'appropriier 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 lutte contre le blanchiment d'argent
- Savoir diagnostiquer son organisation, dresser sa cartographie des risques et mettre en place un plan d'action
- Etre capable de rédiger tous les documents et registres nécessaires au respect des ces obligations réglementaires

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
 - Les contrôles et sanctions

Transaction Négociation Déontologie

Public concerné

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens
 - Syndic de copropriété
 - Marchands de listes
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- 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 pour apporter une réponse professionnelle à ses clients en respectant la législation en vigueur
- Apprendre à utiliser différentes méthodes d'évaluation immobilière
- S'approprier une méthode de découverte client acquéreur et client vendeur organisée afin de réussir sa négociation

Programme détaillé

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

Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Apprendre à mieux connaître son territoire en utilisant différentes sources de données
- Etablir une stratégie en fonction de son territoire et de ses objectifs personnels et de ses moyens de prospection
- Préparer un plan d'action et le mettre en oeuvre

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**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

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

programme détaillée

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

J-01

1 jour

SCI - Constitution et utilisation en gestion patrimoniale

Public concerné

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Se situer dans les différents régimes de sociétés civiles immobilières
- Comprendre les spécificités juridiques, financières et fiscales de ces sociétés et les limites de certains montages
- Etre en capacité de donner les renseignements de base à un client acquéreur en fonction de son projet sur ce type de société

programme détaillé

- 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

loi ELAN, Décoder les grandes lignes**Public concerné**

- 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
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- S'approprier l'esprit, les grandes lignes et les enjeux de la loi ELAN
- Se situer dans le calendrier de mise en œuvre
- Evaluer les risques ou opportunités de cette nouvelle loi en fonction de son activité
- Etre en mesure d'intégrer les modifications induites dans son activité

Programme détaillé

- 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 en découlent

Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens
- Professionnels de la promotion immobilière
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Niveau minimum baccalauréat ou 5 ans expérience professionnelle
+
connaissances de base en fiscalité personnelle

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Maîtriser les principes de base de la fiscalité des revenus fonciers et de la défiscalisation
- S'approprier les mesures de défiscalisation immobilière en vigueur pour vendre et/ou gérer des biens immobiliers neufs ou anciens
- Savoir remplir une déclaration de revenus foncier et en expliquer le fonctionnement à un client

Programme détaillé

- Les principes de base de la fiscalité des revenus fonciers
 - Micro-foncier
 - Régime réel d'imposition
- Les 2 niveaux de réduction de la fiscalité d'un investisseur immobilier
- 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
Déficit foncier
Cosse-Louer abordable
Denormandie
 - Les régimes spéciaux
 - Immeubles démembrés, monuments historiques, Malraux
- Le plafonnement des niches fiscales
- Le conventionnement ANAH
- 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 de cas pratiques afin de bien appréhender les modalités des déclarations de revenus fonciers

La vente en viager

Public concerné

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier

Prérequis

Niveau minimum baccalauréat ou 5 ans expérience professionnelle
+
connaissances de base en mathématiques financières et droit de la propriété

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Comprendre les modalités d'une vente en viager pour être en mesure d'en expliquer le mécanisme et les particularités à ses clients
- Etre en mesure de réaliser l'évaluation d'un bien et les calculs de la ventilation du prix en fonction des attentes du clients
- Savoir négocier les termes de ce type de transaction pour sécuriser acheteur et vendeur

programme détaillé

- 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

Attention : 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

La vente en viager**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Professionnels de la promotion immobilière
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Comprendre l'évolution et l'organisation actuelle de l'urbanisme en France
- Connaître les différents acteurs et les principales règles.
- S'approprier un vocabulaire spécifique
- Savoir se situer dans un contexte et aller chercher des informations d'urbanisme.
- Etre en mesure de comprendre des documents d'urbanisme et des autorisations administratives

Programme détaillé

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

Public concerné

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Professionnels de la promotion immobilière
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- 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 savoir aller chercher les bonnes informations
- Savoir remplir un certificat d'urbanisme
- Savoir lire des autorisations d'urbanisme

Programme détaillé

- 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

Les différents types de baux**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
 - Administrateur de biens
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Se replacer dans le cadre juridique du bail
- Connaître les particularités des différents types de baux et comprendre l'importance de certaines clauses.
- Savoir réviser ou actualiser un bail
- Actualiser ses connaissances sur les évolutions réglementaires apportées par les lois ALUR, PINEL, ELAN , et la réforme du droit des contrats

Programme détaillé

1ère journée:

- Définition du bail
- Les impacts de la réforme du droit des contrats, des lois ALUR, PINEL et ELAN dans les différents types de baux

- Le bail commercial
- La formation du contrat de bail
- Les obligations du contrat de bail Locataire / Bailleur / Caution
- La mise en oeuvre du bail
- La vie du bail - Indexation révision
- Les charges locatives
- Les travaux et réparations
- La vente du fond de commerce ou la cession du bail
- la despecialisation du bail
- Le renouvellement ou la résiliation du bail
- L'indemnité d'éviction / le droit de repentir
- Le contentieux de la location
- le droit de préemption du locataire en cas de vente

- La convention d'occupation précaire
- Les autres conventions
- Le bail à construction

2ème journée:

- Le bail professionnel
- Les différents baux d'habitation
 - Résidence principale
 - Vide
 - Meublée
 - Résidence secondaire
 - Vide ou meublée
 - Location touristique
 - Bail mobilité
- L'encadrement des loyers et honoraires
- Les charges locatives
- Les travaux et réparations
- Les différents types de garanties et d'assurances
- Les contentieux de la location

Les bases de la gestion immobilière**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Administrateur de biens
- Collaborateurs salariés de ces professionnels
- Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- Etre en mesure de démarrer une activité de gestion immobilière en respectant ses obligations réglementaires
- Comprendre et s'appropriier le cadre juridique de la location de logements
- Savoir bien constituer et suivre ses dossiers
- Avoir une gestion rigoureuse pour

Programme détaillé

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**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Professionnels de la promotion immobilière
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- 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 à un acquéreur utilisateur ou à un investisseur

Programme détaillé

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

Savoir vendre un logement en VEFA**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Professionnels de la promotion immobilière
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs opérationnels et compétences visées

- S'approprier tous les éléments d'un programme à commercialiser
- Pouvoir expliquer le process de la vente depuis le contrat préliminaire jusqu'à la livraison avec tous les avantages et garanties d'une acquisition dans le neuf
- Savoir adapter son argumentaire au profil de l'acquéreur

Programme détaillé

- 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**Public concerné**

- Professionnels régis par la loi HOGUET:
 - Agent immobilier
 - Agent commercial immobilier
- Professionnels de la promotion immobilière
- Professionnels du logement social
- Collaborateurs salariés de ces professionnels

Prérequis

Niveau minimum baccalauréat ou 5 ans expérience professionnelle
+
connaissances de base en mathématiques financières

Objectifs opérationnels et compétences visées

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

Programme détaillé

1ère journée:

- Le financement immobilier en France et ses évolutions
 - 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 d'un projet

2ème journée:

- Traitement de plusieurs cas pratiques
 - Financement d'une acquisition résidence principale (2 cas)
 - Financement d'un investissement immobilier (2 cas)

Formation réalisée en inter entreprises en présentiel ou en tout ou partie à distance

sur la base de 5 participants minimum

- Formation d' 1 journée soit 7 heures (2 x 3,5 heures)
200 € HT (240 € TTC) par personne
- Formation de 2 journées soit 14 heures (4 x 3,5 heures)
400 € HT (480 € TTC) par personne

Formation réalisée en intra entreprise, dans les locaux de l'entreprise ou en tout ou partie à distance

sur la base de 2 participants minimum*

- Coût d' 1 journée soit 7 heures (2 x 3,5 heures) de formation
350 € HT (420 € TTC) par personne

* au delà de 2 personnes, chaque personne supplémentaire est facturée sur une base de 150 € HT (180 € TTC) par personne, par journée de formation, soit, à titre d'exemple, un coût de 1.000 € HT (1.200 € TTC) par journée de formation pour 4 personnes en intra entreprise

- *pour toute autre durée, nous établirons un devis spécifique*

Accompagnement emploi- formation handicap

Savez-vous qu'il existe différentes solutions et aides

- pour les personnes en situation de handicap qui souhaitent conduire un projet professionnel et se former?

- pour les entreprises qui souhaitent embaucher ou maintenir à son un travailleur en situation de handicap?

La quasi totalité des informations et contacts susceptibles de vous aider dans vos démarches est accessible sur le site de l'agefiph www.agefiph.fr.



agefiph

**ouvrir l'emploi
aux personnes handicapées**

DELEGATION REGIONALE Provence-Côte d'Azur et Corse

Arteparc de Bachasson bâtiment B1

rue de la Carrière de Bachasson

13590 MEYREUIL

France

Horaires : 9.00 à 12.00 - 14.00 à 17.00

mail : paca@agefiph.asso.fr

Vous trouverez aussi sur notre site www.cae.pm à partir de l'onglet «notre entreprise» une page «Tous unique» qui reprend différents contacts utiles en région et notre ligne de conduite pour accompagner le mieux possible nos différences.



**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

VOS NOTES - QUESTIONS :