

1
COMPRENDRE
APPRENDRE
ENTREPRENDRE



Aucun de nous ne sait
ce que nous savons
tous ensemble

Euripide
(485-405 avant JC)

A qui s'adressent nos formations ?

Nos formations s'adressent principalement

à des professionnels de l'immobilier déjà expérimentés,

- 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

aux collaborateurs salariés de ces professionnels ou à des personnes en reconversion professionnelle qui souhaitent travailler dans ce domaine d'activité

Nous offrons aussi à la demande une autre gamme de formations en lien avec le management, l'organisation et l'intelligence économique à

- des professionnels des activités de services
- des personnes du secteur public ou du secteur associatif



Quels sont les moyens pédagogiques mis en oeuvre ?

Les formations réalisées en présentiel regroupent 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 adressons un guide et vous demandons de procéder à un test technique de votre installation afin de vérifier que vous pourrez suivre la formation dans les meilleures conditions possibles.

Préalablement à certaines formations vous aurez à remplir un test de positionnement. 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.

Où ont lieu nos formations ?

Nos formations se déroulent :

- En inter-entreprises dans des salles de réunion d'hôtels d'Accor Group ou Louvre Hôtels 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-entreprise, 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 prérequis pour suivre nos 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 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

Une ou des questions?

Dominique RIUTORT
09.62.55.19.38 / 06.74.12.64.74
contact@cae.pm

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. Elle est revalidée au démarrage de la formation

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.

Un suivi post formation (SPF)

Hormis toutes les questions particulières traitées lors de la formation en présentiel, un SPF 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.



Modalités des formations

Formations en présentiel ou en distanciel synchrone ou asynchrone

Formations individuelles ou en groupe de 2 à 10 personnes maximum

Projection vidéo ou diffusion des supports pédagogiques

Utilisation d'un tableau ou paperboard + outils collaboratifs 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.

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 privé et gestion d'actifs immobiliers et co-responsable de l'UE Fiscalité immobilière



Besoin de plus d'information ?

09.62.55.19.38 ou contact@cae.pm

www.cae.pm

Nos points forts

En présentiel, nous intervenons principalement en PACA, région dans laquelle nous avons le meilleur niveau de connaissance du marché immobilier et des opérateurs du secteur.

Le distanciel que nous avons mis en place sur certaines formations nous permet d'élargir notre offre à toute la métropole et aux territoires d'outre-mer

Nous réalisons volontairement 100 jours de formation maximum par an afin d'être en mesure d'assurer des prestations de qualité et de satisfaire pleinement nos clients.

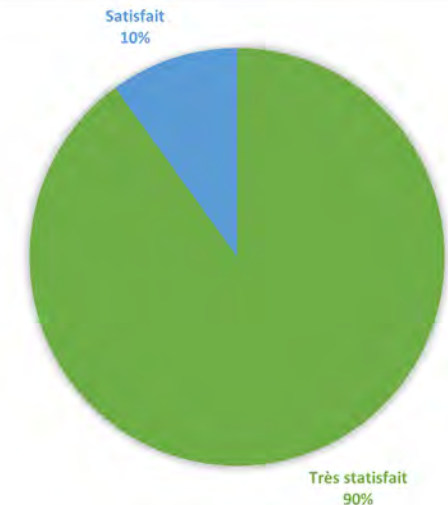
Vous avez du premier jusqu'au dernier contact avec notre société une unique interlocutrice qui connaît réellement vos métiers.



Niveau de satisfaction de nos clients en 2018, 2019 et 2020

Critères d'appréciation

- Qualité de la formation
- Qualité de l'animation



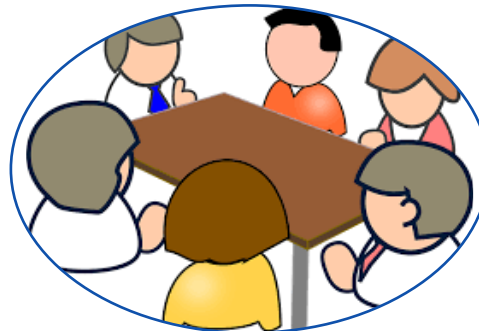
Quelques références clients

Nous comptons parmi nos clients plusieurs entreprises ou organismes de référence dans notre région.

A titre d'exemple

- L'ALPA
- SOCRI Promotion
- PROMOFAR
- AEI
- Sud Immobilier
- Holding POLYNESY
- L'Agence
- Rêve de vie
- Selectimmo

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

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

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



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
DELEGATION REGIONALE
Provence-Côte d'Azur et Corse
Arteparc de Bachasson bâtiment B1
rue de la Carrière de Bachasson
13590 MEYREUIL
France

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.

Nous travaillons aussi autant que possible sur l'adaptation de nos formations à différents publics parce que le «Ensemble» est important pour nous.

Certifications qualité

Jusqu'à fin 2021, pour pouvoir bénéficier d'une prise en charge par un financeur, l'organisme de formation doit a minima être référencé au DataDock.

A compter du 1er Janvier 2022, les formations dispensées par un organisme de formation qui n'aura pas une certification Qualiopi ne pourront bénéficier d'un quelconque financement d'OPCO ou FAF.

C'est pour cela que nous nous sommes engagés dans cette nouvelle démarche qualité dès le début 2020.

Une ou des questions?

Dominique RIUTORT
09.62.55.19.38 / 06.74.12.64.74
contact@cae.pm

Prise en charge des formations par un financeur

Si vous avez cotisé auprès d'un OPCO ou d'un FAF, le financement de votre formation continue peut-être pris en charge en tout ou partie par cet organisme après une demande préalable.

C'est notamment le cas pour les heures de formation que la loi ALUR a rendu obligatoire pour les professionnels de l'immobilier.

Si vous souhaitez utiliser votre compte formation, nous n'avons pas encore de formation inscrite au RNCP ou au RS qui vous permettent de mobiliser ces fonds.

N'hésitez pas à nous contacter pour faire le point sur vos besoins et les possibilités de financement qui vous sont offertes en fonction de votre situation.



Besoin de plus d'information ?

09.62.55.19.38 ou contact@cae.pm

www.cae.pm

Tarif des formations 2021

Formation en intra entreprise

Juste votre entreprise

Dans les locaux de l'entreprise ou en distanciel

sur la base de 2 participants minimum**
 350 € HT / personne / journée de formation
 soit
 700 € HT soit 840 € TTC par journée de formation

** au delà de 2 participants,
 chaque participant supplémentaire est facturé 150 € HT
 soit 180 € TTC.

A titre d'exemple, une journée de formation pour 4
 personnes sera donc facturée 1.000 € HT soit 1.200 € TTC

Hors locaux de l'entreprise, en présentiel

Le coût de la location de salle est facturé en sus

Formation en inter entreprise

Participants de plusieurs entreprises

En présentiel ou en distanciel

250 € HT soit 300 € TTC par personne par journée de
 formation



*Nous pouvons aussi concevoir sur demande des
 formations sur des thématiques particulière afin de
 répondre le mieux possible à vos besoins.
 Ces formations font l'objet d'un devis et d'une tarification
 spécifique*



SOMMAIRE DES FORMATIONS 2021

Formations sur 2 journées	▪ Transaction Négociation Déontologie	T-01	p.	9
	▪ Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace	T-02	p.	10
	▪ Les différents types de baux	G-01	p.	11
	▪ Les bases de la gestion immobilière	G-02	p.	12
	▪ Expertise et méthodes d'évaluation	E-01	p.	13
	▪ Fiscalité de l'acquisition et de la cession immobilière	F-02	p.	14
	▪ Promotion immobilière et VEFA	P-01	p.	15
Formations sur 1 journée	▪ Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation	F-01	p.	16
	▪ Déontologie- Non discrimination et lutte contre le blanchiment d'argent	D-01	p.	17
	▪ SCI Constitution et utilisation en gestion patrimoniale	J-01	p.	18
	▪ Vente en viager	V-01	p.	19
	▪ Publicité foncière	F-03	p.	20

Transaction Négociation Déontologie

T - 01



2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Actualiser ses connaissances sur l'environnement réglementaire et économique
Intégrer la déontologie métier dans sa pratique professionnelle
Connaitre les bases de différentes méthodes d'évaluation immobilière
Savoir construire une relation client de qualité

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

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

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 et les obligations en matière d'affichage, publicité et communication

Les différents contrats (mandats, offres d'achat, promesses, compromis, contrats de réservation) et conditions de validité

Le code de déontologie de la profession et les obligations qui en découlent en particulier en matière de non discrimination et de lutte contre le blanchiment d'argent

Journée 2

Les évolutions de la profession et du marché immobilier

Evaluation immobilière

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



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises



Organiser son activité et sa prospection de façon plus efficace

T - 02



2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Maitriser les règles de base en matière d'organisation et d'efficacité professionnelle
Apprendre à mieux connaître son territoire en utilisant différentes sources de données
Etablir une stratégie et un plan d'action en fonction de ses objectifs et de ses moyens

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

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

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

Journée 2

Les lois de base en matière d'organisation

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

Mettre en place des actions correctrices



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises



Les différents types de baux

G - 01

 2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Maîtriser le cadre juridique du bail
 Connaître les particularités des différents types de baux et comprendre l'importance de la rédaction de certaines clauses.
 Savoir réviser ou actualiser un bail
 Actualiser ses connaissances sur les évolutions réglementaires

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

Marchands de biens
 Bailleurs sociaux
 Foncières immobilières
 Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

- Définition du contrat de bail
 Les différentes réglementations
 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 déspecialisation 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

Journée 2

- Le bail professionnel
- Les différents baux d'habitation
- Résidence principale
 - Vide
 - Meublée
- 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
- Résidence secondaire
 - Location touristique
 - Bail mobilité



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
 Test technique préalable
 Aisance avec les outils
 du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises



Les bases de la gestion immobilière

G - 02

 2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels 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
Eviter la discrimination

Public concerné

Professionnels régis par la loi HOGUET:
Agent immobilier, agent commercial immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété, marchands de listes

Foncières immobilières
Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

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

Les bonnes pratiques pour éviter la discrimination

Journée 2

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 pour le recouvrement des loyers et charges

Les contentieux du bail



Formation
en présentiel



Evaluation en ligne des
compétences acquises



Expertise et méthodes d'évaluation de biens ou droits immobiliers

E - 01

 2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Etre en mesure de réaliser une évaluation immobilière de qualité
 Comprendre la différence entre estimation et expertise immobilière
 Comprendre les différentes valeurs d'un bien ou de droits immobiliers
 S'approprier différentes méthodes d'évaluation
 Savoir choisir et mettre en oeuvre une méthode d'évaluation en fonction de la situation et du bien ou des droits à estimer.

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
 Aménageurs
 Marchands de biens
 Bailleurs sociaux
 Foncières immobilières
 Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance
spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

Le contexte de l'expertise immobilière amiable et judiciaire

- L'organisation de la profession d'expert immobilier
- La déontologie
- La pratique de l'expertise
- Les différences entre Expertise, évaluation, estimation et avis de valeur
- La charte de l'expert

Notions et fondements des différentes valeurs de biens et droits immobiliers

- la notion de valeur
- Valeur vénale vs valeur de marché
- Les autres valeurs à connaître

Journée 2

Les différentes méthodes d'évaluation

- Le contexte
- Les principes de base
- Les méthodes d'évaluation les plus courantes
- Les méthodes plus spécifiques
- La construction d'une méthode

Le choix et la mise en oeuvre d'une méthode

- Maison individuelle
- Appartement
- Valeur locative d'un commerce
- Bien démembré



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques



Fiscalité de l'acquisition et de la cession immobilière

F - 02

 2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Être en mesure d'estimer la fiscalité qui s'applique à une opération immobilière suivant ses caractéristiques et suivant qui la détient
 Connaître les principaux régimes de fiscalité qui s'appliquent aux opérations d'acquisition ou de cession immobilière en fonction des personnes et des biens
 Comprendre les calculs et les modalités d'imposition
 Identifier les situations particulières

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
 Aménageurs
 Marchands de biens
 Bailleurs sociaux
 Foncières immobilières
 Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

Découverte d'une partie du paysage de la fiscalité immobilière en France

- Les droits d'enregistrement
- La TVA immobilière
- La TVA sur marge

La plus-value immobilière

- les personnes assujetties
- Les biens et opérations imposables
- Les différentes exonérations

Journée 2

Les calculs en fonction des cessions réalisées

- Les calculs de base
- le calcul de la plus-value imposable pour les particuliers
- Le calcul de la plus-value-imposable pour les sociétés
- La taxation supplémentaire des super plus-values
- Le régime des terrains à bâtir

Les cas particuliers

- Contribuables hors France
- La vente de parts de sociétés immobilières

Une partie de la journée est consacrée à la réalisation de cas pratiques afin de bien appréhender les calculs de plus-values immobilières



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
 Test technique préalable
 Aisance avec les outils
 du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques



Promotion Immobilière et VEFA

P - 01



2 jours
(14 heures)

Objectifs professionnels 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

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
Aménageurs
Marchands de biens
Bailleurs sociaux
Foncières immobilières
Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

Journée 1

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
- L'importance de la précommercialisation

Journée 2

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

La vente à un acquéreur occupant

La vente à un investisseur
le dispositif PINEL



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques



Revenus fonciers et principales mesures de défiscalisation

F - 01

 1 jour
(7 heures)

Objectifs professionnels 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

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

Bailleurs sociaux
Foncières immobilières
Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

1ère partie

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

Le plafonnement des niches fiscales

Naissance et chronologie des différentes mesures de défiscalisation-immobilière

Les anciennes 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

2ème partie

Le cas particulier des locations meublées

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

L'incidence du prélèvement à la source

L'IFI et les incidences de la nouvelle loi fiscale

Les risques de requalification fiscale de certaines 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



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques



Déontologie - Non-discrimination et lutte contre le blanchiment

D - 01

 1 jour
(7 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

S'approprier ou se remettre en mémoire le code de déontologie des professionnels de l'immobilier et notamment l'article 3

Mettre en oeuvre de bonnes pratiques professionnelles pour ne pas discriminer

Mettre en place un dispositif de lutte contre le blanchiment d'argent

Programme de la Formation

1ère partie

Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
Les nouvelles obligations en matière de formation

La lutte contre la discrimination

- Les différentes formes de discrimination
- La discrimination dans l'accès au logement
- Le rôle de l'agent immobilier
- Les critères de décision objectifs
- Les pratiques recommandées
- Les recours en cas de discrimination
- Les sanctions

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

Aucune connaissance spécifique nécessaire



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques

2ème partie

La lutte contre le blanchiment d'argent

- Les grandes étapes et l'organisation de la lutte contre le blanchiment
- Les différents acteurs et leur rôle
- Les mécanismes de blanchiment
- Cartographier ses risques
- Diagnostiquer son organisation
- Rédiger et mettre en place des 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



SCI - Constitution et utilisation en gestion patrimoniale

J - 01



1 jour
(7 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Se repérer dans les différents régimes de sociétés civiles immobilières
Comprendre les spécificités juridiques, financières et fiscales des SCI et les limites de certains montages
Etre en capacité de donner les renseignements de base à un client en fonction de son projet

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
Aménageurs
Marchands de biens

Foncières immobilières
Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

1ère partie

Les différentes formes de SCI

La constitution de la société
Statuts – forme et contenu
Formalités de constitution
La gestion de la société
Le financement du patrimoine
SCI
Associés
La location d'immeubles
Le régime fiscal de la SCI

- Revenus
- IS

L'IFI

2ème partie

Les obligations comptables de la SCI

Cession de parts ou retrait d'associé
Dissolution et liquidation de la SCI
L'optimisation juridique et fiscale - Ses limites
L'abus de droit

Indivision et démembrement
Acquisition immobilière et concubinage ou PACS
Recours à la SCI
SCI et bail à construction



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils
du numérique



Evaluation en ligne des
compétences acquises
+ cas pratiques



La vente en VIAGER

V - 01

 1 jour
(7 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Connaître le régime et les modalités de la vente en viager
Savoir proposer cette alternative pour la vente ou l'achat d'un bien immobilier
Savoir effectuer tous les calculs nécessaires à ce type de proposition
Sécuriser la transaction

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

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

1ère partie

Histoire et définition de la vente en viager

Les éléments socio-économiques qui peuvent redonner de l'intérêt à la vente en viager

Règles générales de la vente en viager
Code civil et autres textes de loi

Terminologie utilisée
Vente en viager libre
Vente en viager occupé
Nue-propriété/ Usufruit
Nue-propriété/ DUH

Estimation du prix du bien
Estimation de la valeur locative du bien

Modalités de paiement
Ventilation Bouquet/Rente

2ème partie

Choix et utilisation d'une table de mortalité

Choix et utilisation d'un taux d'intérêt et d'un indice pour l'actualisation de la rente

Calcul du rendement de l'opération pour un investisseur

Sécurisation de la transaction

Répartition des charges et impôts entre créditrentier et débitrentier

Avantages et inconvénients de cette formule

Une partie de la journée est consacrée à la réalisation de calculs pour bien appréhender le mécanisme financier de la vente en viager



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
Test technique préalable
Aisance avec les outils du numérique



Evaluation en ligne des compétences acquises
+ cas pratiques



La PUBLICITE FONCIERE

F - 03

 1 jour
(7 heures)

Objectifs professionnels et compétences visées

Savoir utiliser les services de la publicité foncière pour procéder à des vérifications et sécuriser ou mettre en ordre des dossiers immobiliers
 Connaître l'organisation juridique et matérielle de la publicité foncière en France et le rôle des différents intervenants
 Savoir quels sont les actes soumis à publicité obligatoire ou facultative
 Comprendre la portée de la publication vis à vis des tiers

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
 Aménageurs
 Marchands de biens
 Bailleurs sociaux
 Foncières immobilières
 Collaborateurs salariés de ces professionnels

Personnes en reconversion professionnelle

Prérequis

Aucune connaissance spécifique nécessaire

Programme de la Formation

1ère partie

L'organisation de la publicité foncière en France

- Cadre juridique, matériel et administratif de la publicité foncière

Le champs d'application de la publicité foncière

- Les actes soumis à publication
- Les mutations et servitudes actives
- Les inscriptions et charges
- Les mises à jour du fichier

2ème partie

Le processus de la publication

- les prérequis à toutes les formalités
- Les prérequis propres aux publications et aux inscriptions
- La demande
- Les refus et rejets
- L'exécution et les coûts

L'utilisation du fichier immobilier

- Les différentes demandes et renseignements obtenus
- Les actes opposables
- Les actes informatifs
- L'interprétation des documents



Formation
en présentiel



Formation
en distanciel

Internet haut débit
 Test technique préalable
 Aisance avec les outils
 du numérique



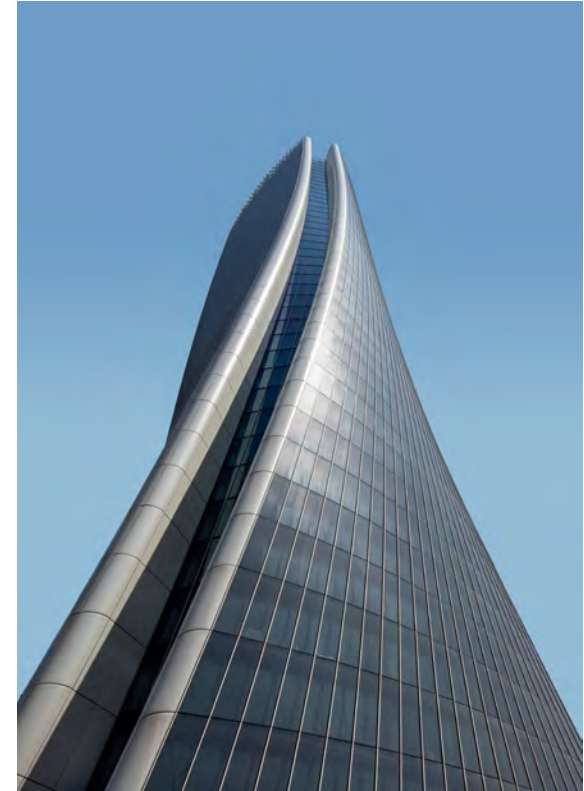
Evaluation en ligne des
compétences acquises



Vos questions, remarques

Comprendre Apprendre Entreprendre

SAS à capital variable minimum de 300 € et maximum 300.000 €
152 Chemin B. Revest. 83500 LA SEYNE sur MER. FRANCE
Immatriculée au RCS de TOULON. SIRET 824 741 219 00011.
N° TVA Intracommunautaire FR49 824 741 219



COMPRENDRE
APPRENDRE
ENTREPRENDRE