

Les indispensables du droit immobilier – 28H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- Réaliser des transactions immobilières de biens et la gestion de biens en copropriété en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 28 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 3 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

Séquence 1 : Le cadre juridique de l'agence

- ▶ La loi Hoguet et son décret : statut des intermédiaires de l'immobilier
- ▶ Régime de responsabilité du professionnel de l'immobilier
- ▶ La jurisprudence : analyse des arrêts de justice
- ▶ Les diagnostics techniques en location et en transaction

Séquence 2 : La valeur des biens immobiliers

- ▶ Cadre professionnel et juridique de l'évaluation
- ▶ Les méthodes d'évaluations immobilières
- ▶ L'avis de valeur remis au vendeur

Séquence 3 : Les mandats et les mandats

Le droit de la propriété et les opérations des mandataires

- ▶ Éléments constitutifs de la propriété
- ▶ La propriété démembrée
- ▶ La propriété collective (indivision et copropriété)
- ▶ Approche des servitudes

Séquence 4 : Les avant-contrats

Le droit de la propriété et les opérations des mandataires

- ▶ Avant-contrats
- ▶ L'acte authentique

Séquence 5 : Le montage et la commercialisation d'une opération immobilière en VEFA

Les bases du droit à la construction et de l'urbanisme

- ▶ Documents d'urbanisme
- ▶ SCOT
- ▶ PLU et PLUI
- ▶ Actes administratifs
- ▶ Certificats d'urbanisme
- ▶ Garanties
- ▶ Parfait achèvement
- ▶ Décennale
- ▶ Assurance dommages-ouvrage

Les bases du montage d'une opération de promotion immobilière

- ▶ Montage d'une opération
- ▶ Études de marché et faisabilité
- ▶ Programme et commercialisation
- ▶ Construction et assurance
- ▶ Le lotissement

Les spécificités de la VEFA

- ▶ Le contrat de réservation
- ▶ Prix prévisionnel
- ▶ Conditions suspensives
- ▶ Dépôt de garantie
- ▶ Délai de rétractation
- ▶ Contrat de vente définitif
- ▶ Garanties offertes par le promoteur
- ▶ Achèvement, réception et livraison de l'immeuble

Séquence 6 : Le logement social

- ▶ Le financement du logement social
- ▶ La procédure d'attribution du logement social
- ▶ La fixation des loyers HLM
- ▶ La vente du logement HLM

Séquence 7 : Le pilotage et le développement de l'agence immobilière

L'environnement économique et le fonctionnement de l'agence

- ▶ Choix de l'implantation géographique, des types d'activités, veille concurrentielle
- ▶ L'agence indépendante, les réseaux, les syndicats professionnels, les franchises commerciales
- ▶ Animer un portefeuille d'affaires, travailler en inter-agences
- ▶ Chiffre d'affaires, charges d'exploitation courantes, trésorerie

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
 Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
 NDA : 32 60 03216 60

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

OBJECTIFS

- Réaliser des transactions immobilières de biens et la gestion de biens en copropriété en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 28 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 3 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Séquence 8 : La relation client et le conseil jusqu'à la conclusion de l'offre

Patrimoine, financements et fiscalités

- ▶ Aspects pratiques du financement
- ▶ Aspects pratiques de la fiscalité immobilière

Séquence 9 : Les autres secteurs de l'immobilier : l'immobilier commercial

Les fondamentaux de l'immobilier commercial

- ▶ Les fonds de commerce et la propriété commerciale
- ▶ Le bail commercial
- ▶ La cession du fonds de commerce

Séquence 10 : Les autres secteurs de l'immobilier : le viager

Connaissance de la vente en viager

- ▶ Le principe du viager
- ▶ La rente
- ▶ La fiscalité du viager

Séquence 11 : Les autres secteurs de l'immobilier : les investisseurs professionnels

Connaissance des stratégies des investisseurs immobiliers professionnels

- ▶ L'investisseur en location touristique
- ▶ Le marchand de biens
- ▶ L'investisseur en locatif « résidence principale » : dispositifs thématiques de défiscalisation (Malraux, MH), subventions ANAH, optimisation de rendement

Séquence 12 : La loi du 6 juillet 1989 : les différents types de baux

Approche de la gestion locative

- ▶ Les différents mandats
- ▶ Les différents baux
- ▶ La location meublée
- ▶ La loi du 6 juillet 1989

Séquence 13 : La gestion administrative d'un locataire

La gestion locative

- ▶ Le contrat de location
- ▶ Les conditions financières de la location
- ▶ La durée du bail
- ▶ La résiliation du bail

Séquence 14 : La gestion administrative d'un locataire et les fondamentaux de la gestion locative

La gestion locative

- ▶ L'état du logement
- ▶ Litiges et sanctions

Séquence 15 : Les organes de la copropriété et les fondamentaux de la copropriété

Approche de la copropriété

- ▶ Définition et organisation de la copropriété
- ▶ Administration de la copropriété
- ▶ La vente du lot en copropriété

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.