



Préparation à la VAE en immobilier – 219H

OBJECTIFS

- Dominer le droit propre à l'immobilier
- Savoir évaluer un bien immobilier
- Savoir analyser la situation juridique d'un mandat et rédiger le mandat
- Savoir rédiger l'avant-contrat
- Savoir lire les documents d'urbanisme et de la construction
- Apporter un conseil dans le montage d'une opération de construction immobilière
- Pouvoir rédiger un contrat de réservation et élaborer une notice technique
- Savoir expliquer les spécificités du logement social
- Savoir appréhender les choix de positionnement, de stratégie commerciale, d'équilibre financier de l'Agence
- Réaliser l'analyse patrimoniale, conseiller le client sur le financement et la fiscalité du projet
- Conseiller sur les différents aspects de l'immobilier commercial
- Conseiller sur les différents aspects de la vente en viager
- Conseiller les investisseurs professionnels immobiliers
- Développer une approche de la gestion locative
- Développer une approche de la copropriété
- Savoir analyser un bien sous l'angle des différentes données de sa création et de sa vie
- Analyser techniquement un bien immobilier (pathologies, diagnostics...)
- Utiliser les documents administratifs et juridiques liés à l'urbanisme
- Interpréter les évolutions législatives liées à l'habitat (règlementations thermiques, logement, urbanisme,...)
- Connaître les éléments de mission de la Loi MOP
- Comprendre les rapports entre les intervenants dans l'acte de bâtir
- Reconnaître les différents matériaux de construction et de second-œuvre
- Appréhender l'importance des normes dans l'organisation d'un bâtiment
- Les principales causes des pathologies du bâtiment
- Les différents diagnostics réglementairement obligatoires
- Interpréter les diagnostics immobiliers au regard de la valeur du bien
- Maîtriser l'anglais appliqué à l'immobilier (structures grammaticales, lexique professionnel...)

OBJECTIFS

- Se référer à la 1^{ère} page

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Avoir une expérience d'un an minimum en immobilier

Durée : 219 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 : 6 à 8 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

- ▶ Les métiers de l'immobilier
- ▶ La loi Hoguet et son décret : statut des intermédiaires de l'immobilier
- Domaine de la réglementation professionnelle
- Contenu de la réglementation professionnelle
- Protection et information des consommateurs et RGPD
- ▶ Régime de responsabilité du professionnel de l'immobilier
- Les obligations professionnelles
- Éthique et déontologie
- ▶ Les lois à dominer
- Loi du 6 juillet 1989
- Loi du 10 juillet 1965
- Loi SRU
- Apport des lois ENL et MOLLE
- Loi Alur
- Loi Elan
- Actualités réglementaires
- ▶ La jurisprudence : analyse des arrêts de justice
- ▶ Les diagnostics techniques en location et en transaction
- ▶ Les statuts sociaux dans l'immobilier

Séquence 2 : La valeur des biens immobiliers

- ▶ Cadre professionnel et juridique de l'évaluation
- ▶ Valeur vénale, valeur locative
- ▶ Les méthodes d'évaluations immobilières
- ▶ Pertinence et limites des estimations
- ▶ 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
- ▶ Mandats
- Formation du mandat
- Preuve du mandat
- Exécution et suivi du mandat
- Les différents types de mandats en transaction et location
- Avenants et bons de visite
- Renégociation des mandats

Séquence 4 : Les avant-contrats

Le droit de la propriété et les opérations des mandataires

- ▶ Avant-contrats
- Divers types d'avant-contrats
- Vérifications et questions préalables
- Contenu de l'avant-contrat
- Les annexes
- ▶ Autres opérations (généralités sur les baux)
- ▶ L'acte authentique
- Le rôle du notaire
- Les « frais » de notaire

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
- ▶ Déclaration préalable
- ▶ Permis de construire
- ▶ Permis de démolir
- ▶ Permis d'aménager
- ▶ Surfaces de plancher
- ▶ Garanties
- ▶ Parfait achèvement
- ▶ Bon fonctionnement
- ▶ Décennale
- ▶ Assurance dommages-ouvrage

Les bases du montage d'une opération de promotion immobilière

- ▶ Montage d'une opération
- ▶ Bases de la prospection foncière
- ▶ Études de marché et faisabilité
- ▶ Aspects financiers : le bilan prévisionnel
- ▶ Programme et commercialisation
- ▶ Construction et assurance
- ▶ Le lotissement

Les spécificités de la VEFA

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

CONTACT

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

Nous suivre



Financements



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

OBJECTIFS

- Se référer à la 1^{ère} page

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Avoir une expérience d'un an minimum en immobilier

Durée : 219 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 : 6 à 8 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 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
- ▶ Le dispositif PSLA

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

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

Patrimoine, financements et fiscalités

- ▶ Aspects pratiques du financement
- Rappel des différents types de prêts
- Les différents types de garanties
- Notions d'assurances
- Le statut d'IOBSP
- L'analyse patrimoniale du client
- ▶ Aspects pratiques de la fiscalité immobilière
- Régime des plus-values immobilières
- La TVA immobilière
- Dispositifs de défiscalisation Pinel Mezard, Cosse, Denormandie

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
- Notions diverses
- Déspécialisation
- Indemnité d'éviction
- Le nantissement
- ▶ La cession du fonds de commerce
- Prospection
- Estimation (fonds, droit au bail, murs commerciaux, etc.)
- L'acte de cession

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

Connaissance de la vente en viager

- ▶ Le principe du viager
- ▶ Le contrat, sa forme et son contenu
- ▶ 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 : cadre réglementaire, contrats et responsabilités, statuts et fiscalité, optimisation du rendement
- ▶ Le marchand de biens : cadre réglementaire, contrats et responsabilités, statuts et fiscalité
- ▶ 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 métiers de la gestion immobilière
- ▶ 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 principes de base
- La signature du contrat
- Le contenu du contrat
- Les annexes
- La caution solidaire
- ▶ Les conditions financières de la location
- Le loyer
- Les charges
- Le dépôt de garantie
- La quittance et le reçu
- ▶ La durée du bail
- ▶ La résiliation du bail
- Par le locataire
- Par le propriétaire

CONTACT

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

Nous suivre



Financements



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

OBJECTIFS

- Se référer à la 1^{ère} page

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Avoir une expérience d'un an minimum en immobilier

Durée : 219 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 : 6 à 8 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 14 : La gestion administrative d'un locataire et les fondamentaux de la gestion locative

La gestion locative

- ▶ L'état du logement
- En début de bail
- En cours de bail
- ▶ Litiges et sanctions
- Les comptes (délais et obligations)
- Reddition des comptes
- Régularisation des charges
- Restitution du dépôt de garantie

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

Approche de la copropriété

- ▶ Définition et organisation de la copropriété
- Parties communes et privatives
- Règlement de copropriété
- Budget prévisionnel
- Le syndic et son contrat
- ▶ Administration de la copropriété
- Le Conseil syndical
- L'Assemblée Générale
- Les règles de majorité
- ▶ La vente du lot en copropriété
- L'état daté

Séquence 16 : Le savoir immobilier : un large panel

- ▶ Préambule : présentation de l'enseignant et de son activité en rapport avec les cours
- ▶ Bilan des connaissances nécessaires à une profession immobilière : urbanisme, techniques de construction, réglementation, culture... explication des interfaces

Séquence 17 : L'urbanisme : réglementaire, opérationnel, actualité, plan terrain

- ▶ Les règles : locales, nationales, mondiales, les protections MH et similaire
- ▶ Les autorisations, les démarches administratives : DT, PC, CU, etc, délais, recours...
- ▶ Les différents calculs de surfaces : SP, HO
- ▶ L'urbanisme contemporain : écoquartiers, mitage du territoire...
- ▶ Les plans de terrain : cadastre, géomètre...

Séquence 18 : L'acte de bâtir : intervenants, méthodes, outils

- ▶ Intervenants dans l'acte de bâtir : rôles, responsabilités, montage d'une opération
- ▶ Marchés de travaux, lots, corps d'état, entreprises générales...
- ▶ Privé/public - Loi MOP (CPP)
- ▶ Documents d'élaboration d'un projet et de communication. Le BIM
- ▶ Les plans : lectures : cotes, surfaces, conventions graphiques

Séquence 19 : Techniques de construction en habitat ancien & contemporain

Partie 1

- ▶ Des fondations au toit et les risques en cas de défauts
- ▶ Principes et différents types de fondations, drainage, étanchéité, enterrée, arrase
- ▶ Les systèmes constructifs et matériaux
- ▶ Les murs, les planchers, les façades, position de l'isolation, revêtements
- ▶ Les toitures
- ▶ Les menuiseries extérieures - occultations
- ▶ Les aménagements extérieurs - VRD

Partie 2

- ▶ Les cloisons
- ▶ Les escaliers, ascenseurs
- ▶ Serrurerie
- ▶ Les revêtements de sol
- ▶ Les revêtements muraux
- ▶ Lots techniques
- ▶ Architecture bioclimatique et Ecoconstruction

Séquence 20 : Règlementation, normes, RT, PMR

- ▶ Principe de normes, DTU, avis techniques
- ▶ Les bureaux de contrôle, les certifications, les labels
- ▶ Les réglementations thermiques, la RT 2020 devenue RE 2020
- ▶ Les réglementations acoustiques
- ▶ Les règles de sécurité incendie, ERP-logement, familles
- ▶ Les règles PMR
- ▶ Les règles garde-corps et allèges

CONTACT

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

Nous suivre



Financements



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

OBJECTIFS

- Se référer à la 1^{ère} page

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Avoir une expérience d'un an minimum en immobilier

Durée : 219 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 : 6 à 8 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 21 : Vétusté et désordres des bâtiments : diagnostic

- ▶ La maintenance d'un bâtiment : importance, la tradition, les DIUO, DOE, mot sur le BIM, la sécurité
- ▶ Le vieillissement naturel du bâti
- ▶ Les désordres : malfaçons, pathologies : causes et remèdes
- ▶ Les risques liés aux nouvelles technologies
- ▶ Les diagnostics obligatoires : location – vente, l'aspect technique, la valeur d'un bien

Séquence 22 : Synthèse générale

- ▶ L'actualité dans le bâtiment, technique et réglementaire, évolution probables

Séquence 23 : Anglais appliqué

Structure grammaticales

- ▶ Les temps du présent
- ▶ Les temps du passé : prétérit, present perfect
- ▶ Les temps du futur
- ▶ Les différentes formes verbales : verbes + BV, verbe + (prép) + Ing, verbe + inf
- ▶ Comparatifs
- ▶ Superlatifs
- ▶ Double comparatifs
- ▶ « The same as »
- ▶ Le passif

Lexique professionnel – capacité à convaincre

- ▶ New workings trends

Méthode et outils

- ▶ Comment exprimer accords / désaccords / doutes / regrets / conseils
- ▶ Principaux connecteurs

Vocabulaire

- ▶ Rappel des principaux faux amis
- ▶ Telephoning in English
- ▶ Emails
- ▶ Welcoming someone / introducing / greetings : phrases types

CONTACT

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

Nous suivre



Financements



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