



## *Catalogue 2017/2018*

**FORMER, ACCOMPAGNER, CONSEILLER**

**[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)**



La loi ALUR vous impose ainsi qu'à vos collaborateurs des heures de formation continue pour le renouvellement de votre carte professionnelle, avant le 30 juin 2018. Juridique, technique, commercial, fiscal, environnemental ... vous êtes libre de choisir vos thèmes.

Sessions inter-entreprises organisées ou formation intra-entreprise, nous étudions ensemble vos besoins de formation.

Un conseil ?

Un accompagnement ponctuel ?

Nous sommes votre partenaire, et pas seulement pour un jour.



**POLE TRANSACTION**

# Mise à jour des lois ALUR, HAMON, MACRON

## Sécuriser ses mandats



### Objectifs/ Enjeux

**Sécuriser** vos mandats pour garantir vos honoraires,  
**Maîtriser** le cadre légal de l'exercice des activités de transaction immobilière



### Public concerné

Négociatrices et négociateurs -sans condition d'expérience

### Pré requis

Aucun.



### Durée

1 journée ( 9h -12h30/  
13h30 -17H00)

### Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

### Contenu de la formation

#### **MATIN**

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction :**
  - Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Rappel des obligations : veille contre la discrimination / obligation de vigilance TRACFIN / obligations CNIL
- **Les obligations en matière de publicité et d'affichage**
  - Les mentions obligatoires
  - Le document d'information précontractuel (DIP)
  - Les utilités du bon de visite
  - Les obligations du mandat : vérifications sur le bien Occupation / servitudes / urbanisme

#### **APRES-MIDI**

- **Le mandat « hors établissement »**
  - Le délai de rétractation de 14 jours
  - L'autorisation de commercialisation
  - Les sanctions
- **Les cas particuliers**
  - L'indivision / le PACS
  - Les régimes matrimoniaux
- **Les devoirs et obligations de l'agent immobilier**
  - Actualité de la jurisprudence en matière de responsabilité civile
- ✓ **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

- [contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

# Optimiser son investissement immobilier: règles fiscales et défiscalisation



## Objectifs /Enjeux

**Expliquer** l'utilisation des mécanismes fiscaux,  
**Constituer et protéger** son patrimoine en vue de la retraite



## Public concerné

Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience

## Pré requis

Aucun.



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/  
13h30 -17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction**
  - Notions de valeur et d'obsolescence des biens immobiliers
- **L'investissement immobilier pour louer nu**
  - Les revenus fonciers
  - Les charges foncières
  - Le déficit et son imputation
  - Les règles d'imposition – régime micro foncier

### APRES-MIDI

- **L'investissement immobilier pour louer meublé**
  - Les régimes LMP et LMNP
  - Le dispositif CENSI-BOUVARD
  - Les stratégies fiscales pour procurer un revenu complémentaire à la retraite
- **Le dispositif « DUFLOT-PINEL »**
  - Avantages
  - Contraintes
- ✓ **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050 Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017 1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com) - [contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

## Objectifs /Enjeux

**Apporter** une compétence technique et juridique

**Développer** son marché et sa compétence



## Public concerné

Négociatrices et négociateurs, confirmés

### Pré requis

Aucun.



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/  
13h30 -17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **Introduction :**
  - Le marché du viager
- **Le contrat**
  - Les conditions de validité du contrat
  - L'exécution du contrat, la garantie de paiement de la rente
- **Les aspects financiers**
  - Éléments de calculs financiers (valeur de l'usufruit)
- **Utilisation des tables d'espérance de vie**
  - L'estimation du bien, le calcul et la fixation de la rente

### APRÈS-MIDI

- **Les modalités d'application**
  - Réversibilité au profit du conjoint survivant
  - Revalorisation de la rente et son paiement
  - Viager libre ou viager occupé
  - Le droit d'usage et d'habitation du vendeur
- **Les atouts du viager**
- **Cas pratiques et exemples chiffrés**
- ✓ **Test de validation**

## Objectifs/Enjeux

**Identifier** les situations qui peuvent créer des risques pour la validité du mandat

**Sécuriser** le mandat et la négociation



## Public concerné

Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience

## Pré requis

Aucun.



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- L'impact des situations personnelles sur le mandat
- Indivision, concubinage, PACS, mariage
- La détermination de la qualité de propriétaire du bien
- L'acte de propriété
- La vérification de l'origine des fonds
- Le cas particulier du bien dépendant d'une succession
- Démembrement de propriété, droits de l'usufruitier

### APRÈS MIDI

- Le cas de la vente d'un bien reçu par donation ou testament
- Les atteintes à la réserve héréditaire
- Les revendications des autres bénéficiaires
- La question de la capacité des parties
- Sauvegarde de justice / Curatelle / Tutelle
- L'impact des situations personnelles sur le droit de rétractation de l'acquéreur
- La question de la personne morale
- ✓ **Test de validation**

## Objectifs/Enjeux

**Intégrer** l'urbanisme dans la prise de mandat.

**Améliorer** sa compétence pour fidéliser ses clients

**Sécuriser** la transaction



## Public concerné

Négociatrices et négociateurs, sans condition d'expérience

## Pré requis

Aucun.



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

✓ **Test de positionnement**

➤ **Introduction :**

➤ Les règles d'urbanisme : RNU, règles locales : POS/PLU / règles particulières

➤ Les servitudes d'utilité publique : comment les identifier ? (alignement notamment)

➤ Vérifier les autorisations d'urbanisme sur un bien à vendre

➤ Les autorisations d'urbanisme : CU / DP / PC / PA

### APRES-MIDI

➤ Les sanctions du défaut d'autorisation : informer sur les risques, décharger sa responsabilité

➤ Le changement d'usage et de destination des biens immobiliers

➤ Loi ALUR et locations touristiques et saisonnières

➤ Le DPU : fonctionnement et droit à commission de l'agence

➤ Les conditions suspensives liées à l'urbanisme (autorisations de PC / DPU)

✓ **Test de validation**



## Objectifs/Enjeux

**Assimiler** les fondamentaux de la copropriété.

**Comprendre** les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer.

**Savoir** délivrer les bonnes informations.



## Public concerné

Négociateurs

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Comprendre la copropriété**
  - Les différents types de copropriétés
  - Les organes de la copropriété.
  - La loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi ALUR
  - Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division, deux outils pour renseigner l'acquéreur.
  - Le rôle de syndic dans la vente.
  - Collecter les bonnes informations pour bien vendre
  - Comprendre la distinction entre parties communes et parties privatives.

### APRES-MIDI

- **Bien vendre en copropriété**
  - La destination de l'immeuble
  - Connaître les droits et les obligations des copropriétaires
  - Comprendre la vente en copropriété
  - Savoir expliquer les documents à l'acquéreur (PV, carnet, d'entretien, la fiche synthétique).
  - Expliquer les travaux décidés.
  - Appréhender les impossibilités de vendre
  - Les bases de la comptabilité
- ✓ **Test de validation**

FORMER, ASSISTER, CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

## Objectifs /Enjeux

**Qualifier** le mandat de cession de droit au bail ou d'immeuble d'activité



## Public concerné

Personnel spécialisé dans la cession de baux commerciaux, d'entreprises ou immeubles d'activité (négociateurs avec expérience des baux commerciaux)

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- Rappel sur le champ d'application des baux commerciaux
- Evolutions majeures de la loi « PINEL »
- **Les vérifications à effectuer avant la rédaction du bail commercial**
- Le dossier de diagnostics
- Les règles d'urbanisme : usage et destination des bâtiments, changements possibles
- Les normes d'accessibilité des ERP et la charge des travaux de mise aux normes
- **La qualité des bailleurs et preneurs :**
- Le cas des personnes morales en cours de constitution
- Les problèmes de capacité des personnes morales
- **La fixation du loyer**
- Le loyer initial
- Les charges et leur répartition
- L'état des lieux

### APRES-MIDI

- **La vie du bail commercial**
- Les révisions de loyer / Le déplaçonnement du loyer
- La déspecialisation partielle ou totale
- **Les locaux particuliers**
- Les locaux monovalents
- Les locaux en galerie commerciale
- **Les conflits en cours de bail**
- Droit au renouvellement en cas de cession
- Solidarité des preneurs successifs
- **Focus sur la jurisprudence**

# Comprendre les baux d'habitation pour les négociateurs



## Objectifs / Enjeux

**Maitriser les règles légales** pour mieux informer et conseiller les clients propriétaires bailleurs et/ou investisseurs sur les différentes formalités avant la location. **Savoir expliquer et rédiger** un contrat de bail.



## Public concerné

Négociateurs (trices) en transaction, assistants, débutants

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- Le champ d'application des baux d'habitation
- **Les points importants à respecter avant toute mise en location**(décence...)
- Le dossier de diagnostics
- La durée du contrat suivant le profil du bailleur ( incidence des régimes matrimoniaux, SCI...)
- Les conditions financières du bail ( fixation du loyer, les charges récupérables...)
- **Les garanties du bailleur (GLI , Acte de cautionnement...)**
- **Le choix du candidat locataire**
- **Le statut particulier de la colocation**

### APRES-MIDI

- **Le bail type en vide et en meublé: les particularités**
- **Forme et contenu**
- **Les honoraires**
- **Les clauses abusives**
- **Pièces à annexer au contrat de bail**
- **Cas pratique : rédaction d'un bail**
- ✓ **Test de positionnement**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

www.fac-formation.com - contact@fac-formation.com

# Pathologies des bâtiments



## Objectifs / Enjeux

Élargir ses connaissances sur la sinistralité dans le bâtiment

• **Analyser** les principaux désordres du bâtiment et les remèdes appropriés (fondations, structures, façades et toitures)



## Public concerné

Négociateurs, gestionnaires.

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
  - Les typologies de pathologies et leur importance
  - Constat des pathologies, action préventive, action curative, les assurances
- **Les désordres liés aux fondations et infrastructures d'un bâtiment**
  - Les mouvements des fondations et la nature des sols
  - Les désordres concernant les murs de soutènement
  - Les Voirie et Réseaux Divers (VRD) et le réseau d'assainissement
- **La pathologie des structures et gros-oeuvre**
  - Le cas des fissures
  - Les problèmes d'humidité et d'étanchéité
  - Les désordres survenus sur les balcons
  - Le traitement des bois
  - Les problèmes rencontrés avec les piscines

### APRES-MIDI

- **La pathologie des toitures et charpentes**
  - Les soucis d'infiltrations dans les toitures et charpentes
  - La transformation des combles
- **Les enveloppes et revêtements extérieurs**
  - Le cas particulier des ITE
  - Les désordres liés aux peintures et enduits (soulèvement, craquellement, etc.)
- **Les désordres liés aux aménagements et équipements intérieurs**
  - Le décollement des revêtements aux murs et au sol (parquet, vinyle, carrelage, etc.)
  - Le fonctionnement de la condensation
- **Focus sur les équipements spécifiques**
  - Les désordres liés au chauffage
  - Les désordres liés aux cheminées ou poêle à bois
  - L'isolation acoustique

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)



**POLE GESTION LOCATIVE**

## Objectifs/Enjeux

**Élargir et mettre à jour** ses connaissances sur la législation en vigueur.

**Intégrer** les exigences des différentes lois Hamon, Alur et Macron

**Analyser** les principales clauses des baux et les incidences en responsabilité.

**Anticiper** les difficultés.



## Public concerné

Négociateurs(trices) location, assistant(es) et /ou gestionnaires locatifs;

### Pré requis

Connaissance des baux d'habitation



## Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **Le mandat de location en respect des nouvelles législations en vigueur : lois Hamon /Alur / Macron**
  - La prospection du mandant de location et /ou de gestion
  - Le mandat : Forme et contenu
- **Le contrat de bail selon la loi ALUR : nouvelles règles juridiques**
  - Le bail d'habitation vide ou mixte : loi du 6 juillet 1989 modifiée par la loi ALUR
  - Focus sur le bail meublé résidence principale du locataire modifié par la loi ALUR
  - Les garanties données au bailleur

### APRES-MIDI

- **Choisir son locataire et entrée dans les lieux**
  - A qui louer ? Capacité juridique,...
  - L'entrée dans les lieux : nouvelles dispositions
- **Mettre fin à la location**
  - A l'initiative du locataire
  - A l'initiative du bailleur (applications Loi ALUR et MACRON)
  - La restitution du logement : l'état des lieux de sortie
- **Le contentieux**
  - Nouvelles compétences des CDC
  - Représentation en justice par une association
  - Le renforcement des CCAPEX
- **Test de validation**

# Réaliser de bons états des lieux en maîtrisant les réparations locatives



## Objectifs / Enjeux

**Déterminer les travaux de remise en état** à imputer au locataire sortant.

**Assurer la sécurité juridique** des états des lieux.

**Intégrer les apports des nouvelles législations** et de la jurisprudence

## Public concerné

Négociateurs(trices) location, assistant(es) et /ou gestionnaires locatifs

## Pré requis

Connaissance des baux d'habitation

## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 -17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **L'état des lieux d'entrée décret du 30 mars 2016**
  - Règles de forme
  - Règles de fond (droit rectification du locataire, présomption de bon état...)
  - Conséquences pour le mandataire
- **Les congés locataires**
  - Les formes du congé
  - Le contenu du congé
  - Le délai de principe de trois mois
  - Le délai d'exception (un mois)
  - Les auteurs et destinataires du congé

### APRES-MIDI

- **La notion de réparations locatives**
  - Décret du 26/08/ 1987 : les difficultés d'interprétation
  - Notion de vétusté et d'usage
  - Les postes principaux du décret
  - Aménagements et transformations (Les critères retenus par les tribunaux)
- **Restitution des lieux : la sortie**
  - La notion d'état des lieux de sortie : actualités
  - Grille de vétusté ou devis (chiffrage)
  - Restitution du dépôt de garantie
  - Les litiges
- **Le contentieux**
  - Nouvelles compétences des CDC
  - Représentation en justice par une association
- **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

# Les notions de charges récupérables et de réparations locatives



## Contenu de la formation **FORMATION**

### Objectifs /Enjeux

**Savoir déterminer** les charges et réparations locatives.

**Minimiser** le risque de contentieux.

**Se servir** des apports de la jurisprudence



### Public concerné

Négociateurs(trices) location, assistant(es) et /ou gestionnaires locatifs

### Pré requis

Notions en gestion locative



### Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

### Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **Les charges récupérables**
  - Hors champ d'application de la loi du 6 juillet 1989 ( bail code civil)
  - Les charges récupérables dans le cadre de la loi du 6 juillet 1989 : mise à jour loi ALUR
  - Etude du cadre légal et des principaux postes du décret du 26 aout 1987
- **La jurisprudence**
  - Le contentieux
  - Questions réponses sur les différents contentieux
  - Exercices pratiques sur la régularisation des charges

### APRES-MIDI

- **La notion de réparations locatives**
  - Décret du 26/08/ 1987 : les difficultés d'interprétation
  - Notion de vétusté et d'usage
  - Les postes principaux du décret
  - Aménagements et transformations (Les critères retenus par les tribunaux)
- **Restitution des lieux : la sortie**
  - La notion d'état des lieux de sortie : actualités
  - Grille de vétusté ou devis (chiffrage)
  - Restitution du dépôt de garantie
  - Les litiges
- **Le contentieux**
  - Nouvelles compétences des CDC
  - Représentation en justice par une association
- **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)



# La location meublée, résidence principale et la location meublée saisonnière



## Objectifs / Enjeux

**Comment réussir sa location meublée et sa location saisonnière** en toute sérénité.

**Maitriser** la nouvelle législation en vigueur.

**Savoir conseiller** les propriétaires bailleurs.



## Public concerné

Négociateurs(trices) location, assistant(es) et /ou gestionnaires locatifs

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 -17H00)

## Pédagogie

support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Choisir de louer en meublé : les différents régimes**
  - Louer meublé professionnel et loueur meublé non professionnel : notions générales
- **Le bail meublé résidence principale du locataire**
  - Définitions
  - Le contrat de bail : précisions
  - L'inventaire du mobilier : le décret et les interrogations
  - La durée du contrat : les changements
  - L'état des lieux
  - La fixation du loyer et les clauses de révision
  - Les accessoires du loyer
  - Les honoraires de location
  - Les différents cas de congés : bailleur et locataire

### APRES-MIDI

- **Les locations saisonnières : caractéristiques**
- **La réglementation du meublé de tourisme**
- **Le contrat de location saisonnière**
  - La publicité
  - Rémunération des intermédiaires
  - La conclusion du contrat
  - La procédure de réservation
  - Les obligations des parties
  - Les problèmes et les litiges
  - Les clauses illicites
  - Questions réponses
- **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

- [contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)



## **POLE COPROPRIETE**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC –  
Formation » Association loi 1901 déclarée  
à la préfecture de Loire Atlantique n°  
W442015050 Prestataire de formation  
déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147  
347 00017 1 avenue de Landévennec –  
44300 NANTES [www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

# L'actualité de la copropriété



## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Le contrat type de syndic.**
  - Nomination et démission du syndic, ce qui change.
  - Mise en concurrence du syndic : qui, quand, comment ?
  - La question du pré-état daté.
  - Le compte bancaire et ces exceptions
- **La question environnementale, une volonté indispensable.**
  - Ce que prévoit le plan de transition énergétique
  - Son application dans la gestion des copropriétés.
- **La préoccupation énergétique, un argument majeur.**
  - La rénovation énergétique
  - Les répartiteurs de chauffage
- **Devoir de conseil ou d'information**
  - Etat de la jurisprudence
  - Comment appliquer cette obligation à la question énergétique ?
- **Comment présenter la création du fonds de travaux ?**
  - Savoir avancer les points positifs de cette nouvelle obligation
  - Savoir distinguer avec les précédentes obligations (avance sur travaux...).

### APRES-MIDI

- **L'immeuble sous toutes les « coutures »**
  - La mise à jour du carnet d'entretien et la fiche de synthèse, doublon ?
  - L'immatriculation, un outil utile.
  - Les diagnostics techniques, encore et encore...
  - Le diagnostic technique global, la synthèse nécessaire.
  - Le plan pluriannuel de travaux.
- ✓ **Test de validation**

## Objectifs /Enjeux

Rappeler la réglementation,  
**Envisager** les nouvelles obligations à court terme,  
**Associer** les copropriétaires aux évolutions récentes.  
**Mettre en oeuvre** les nouvelles dispositions légales.

## Public concerné

Gestionnaires, principaux confirmés

## Pré requis

Aucun.

## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

www.fac-formation.com - contact@fac-formation.com

# Assurer la copropriété et gérer les sinistres



## Contenu de la formation

### Objectifs/Enjeux

**Rappeler** la réglementation, connaître les chiffres de sinistralité en France,

**Comprendre** les pathologies du bâtiment et les contrats d'assurance s'y rapportant,

• **Maîtriser** la procédure de déclaration,

• **Assurer** le suivi de ces dossiers



### Public concerné

Gestionnaires , principaux, assistant(es)

### Pré requis

Aucun



### Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

### Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Les contrats d'assurances en immeubles collectifs**
  - Assurance dommage ouvrage
  - Assurance décennale
  - Assurance biennale
  - Assurance de parfait achèvement
  - Assurance multi risques immeuble
- **Les nouvelles obligations légales, loi ALUR**
- **Assurances et loi HAMON**
  - Le code de la consommation est-il applicable aux syndicats de copropriétaires ?
  - La distinction de la Loi CHATEL entre non professionnel et consommateur.

### APRES-MIDI

- **La gestion de sinistres, le préalable : constater le dommage.**
  - Comprendre les dispositions du contrat applicables
  - La déchéance
- **La déclaration aux assurances.**
  - Maîtriser le formalisme
  - La proposition d'indemnisation
  - Les recours possibles
- **Convention CIDRE**
- **Convention CIDE COP**
- **Suivre les opérations d'expertise**
- ✓ **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

# La copropriété expliquée aux comptables



## Objectifs / Enjeux

**Assimiler** les fondamentaux de la copropriété.

**Comprendre** les mécanismes de fonctionnement d'une copropriété et les appliquer.

**Savoir** délivrer les bonnes informations.



## Public concerné

Comptables

### Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 -17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **Les organes de la copropriété, de leurs pouvoirs à leurs responsabilités**
  - L'assemblée générale des copropriétaires, le délibérant.
  - La prise de décisions.
  - Appréhender le rôle du syndic, de son rôle d'exécutif à ses pouvoirs propres.
  - Le Conseil syndical, quel est son rôle?
  - Gérer ses relations avec les copropriétaires et les membres du conseil syndical
  - Comprendre la distinction entre parties communes et parties privatives.
  - Savoir lire un règlement de copropriété et un état descriptif de division.
  - La loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi ALUR pour mieux répondre aux demandes.

### APRES-MIDI

- **La copropriété en situation**
  - Les différents types de copropriétés
  - Connaître les droits et les obligations des copropriétaires
  - La mise en oeuvre de travaux décidés ou urgents.
  - Les documents (PV, carnet, d'entretien, la fiche synthétique...).
  - Appliquer le process de la mutation de lots.
  - Le recouvrement de charges, comment faire?
- ✓ **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

# Optimiser et sécuriser ses assemblées générales



## Objectifs /Enjeux

**Rappeler** la réglementation,  
**Envisager** les nouvelles obligations à court terme,  
**Associer** les copropriétaires aux évolutions récentes.  
**Mettre en oeuvre** les nouvelles dispositions légales.



## Public concerné

Gestionnaires, principaux confirmés

## Pré requis

Aucun.



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### **MATIN**

#### ✓ **Test de positionnement**

#### ➤ **De la convocation à la tenue (organisation = sérénité)**

- Analyser les besoins et les demandes des copropriétaires
- Concerter le conseil syndical, bien plus qu'une obligation légale
- Etablir la convocation et l'ordre du jour dans de bonnes conditions
- Gérer la feuille de présence, les pouvoirs, les départs, les arrivées
- Désigner le bon bureau de séance

### **APRES-MIDI**

#### ➤ **De la prise de décision au procès verbal (optimisation du temps)**

- Respecter les règles de majorité (loi ALUR)
- Rédiger le procès-verbal avec efficacité dans l'instant
- Diffuser le procès-verbal dans les meilleurs délais
- Eviter les risques de contestation
- Savoir conclure la réunion

#### ✓ **Test de validation**

FORMER,ASSISTER,CONSEILLER, « FAC – Formation »

Association loi 1901 déclarée à la préfecture de Loire Atlantique n° W442015050

Prestataire de formation déclaré n° 52440753444 – SIRET 811 147 347 00017

1 avenue de Landévennec – 44300 NANTES

[www.fac-formation.com](http://www.fac-formation.com)

- [contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)



**POLE PERFORMANCE**

# Culture ventes- Niveau 1 les fondamentaux



## Objectifs /Enjeux

**Prendre** connaissance et / ou rappeler les fondamentaux de la vente et de ses techniques.

**Augmenter** l'efficacité commerciale des stagiaires par la prise en main d'outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



## Public concerné

Négociateurs

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPT/Supports média  
Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Acquisition des objectifs**
  - Outil : Sphère d'influence / sphère de préoccupation
- **Mieux se connaître pour mieux s'adapter au client.**
  - Outil : test d'Hermann simplifié
- **S'adapter pour mieux établir la relation**
  - Outil : H2O, la philosophie de l'eau / Les Mots de vie

### APRES-MIDI

- **Découvrir - Proposer**
  - Outils : Les questions ouvertes selon la trame des « 4 P »
  - Le BAC
  - L'escalier de la vente
- **Les postures – les objections (Première partie : les outils)**
  - Outil : PNL
  - 9 techniques de levée d'objections
- **Conclure !**
  - Outil : 4 techniques de conclusion
- **Le P.A.C.TE. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**



# Culture ventes- Niveau 2

## maîtriser les situations complexes



### Objectifs/Enjeux

**Ancrer** le recours à des techniques de ventes élaborées

**Augmenter** l'efficacité commerciale des stagiaires par la pratique approfondie d'outils déjà connus ainsi que la prise en main de nouveaux outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



### Public concerné

Négociateurs

#### Pré requis

Culture vente- Niveau 1



### Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

### Pédagogie

Support PPT/Supports média Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

### Contenu de la formation

#### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Evaluation des acquis / adaptation du niveau de contenu**
- **Identifier notre valeur ajoutée.**
  - Outil : triangle de compensation
- **Les outils qui sont à notre disposition pour établir une stratégie commerciale / l'établissement du plan d'action**
- **Restitution des plans d'action**
- **Les 7 situations de ventes les plus souvent rencontrées.**

#### APRES-MIDI

- **5 nouvelles techniques pour renforcer notre pratique**
- **Le challenge des 7 situations (simulations)**
- **Synthèse**
- **Remise des prix du challenge et P.A.C.TE. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**



**POLE MANAGEMENT**

## Objectifs /Enjeux

**Définir** son identité web

**Développer** sa notoriété

**Utiliser** les réseaux sociaux pour s'informer et communiquer



## Public concerné

Directeurs, négociateurs, gestionnaires, responsables, assistants

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Sensibiliser aux avantages et aux risques des réseaux professionnels**
- **Définir son identité en adéquation avec la stratégie de son entreprise**
- **Construire une stratégie de communication**
- **« Personal branding » et « Corporate branding »**
- **Assurer la surveillance et le nettoyage de son E-réputation**
- **Utiliser les réseaux activement (LinkedIn, Facebook, Twitter)**

### APRÈS-MIDI

- **Optimiser sa notoriété et campagnes publicitaires**
- **Recruter de nouveaux collaborateurs**
- **S'informer et suivre les actualités de votre secteur d'activité**
- **Community management**
- **Prospecter et conquérir de nouveaux marchés (Shapr, LikeLunch)**
- **Mise en place d'une démarche d'amélioration continue**
- ✓ **Test de validation**



**POLE FINANCEMENT**

# Sécuriser ses ventes : découverte financière et solvabilité des acquéreurs



## Objectifs/Enjeux

**S'enquérir** de la solvabilité d'un acquéreur

**Rédiger** la clause suspensive d'octroi de financement

**Réaliser** des études budget

## Public concerné

Négociateurs(trices)

### Pré requis

Aucun

## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Quid d'un prêt immobilier**
- **Rappels mathématiques**
  - Taux nominal d'emprunt, actuariel/ proportionnel, périodique...
  - Emprunts amortissable et in fine,
  - Formule et découverte tableaux d'amortissement,
  - Premiers calculs de mensualité projet au moyen coût pour 10000 € empruntés,
  - Premiers calculs d'enveloppe...
- **Assurances de prêt :**
  - Quotités et couvertures a minima
  - Présentation méthode calculs de coût sur capital initial emprunté...
- **Garanties d'emprunt :**
  - Sûreté réelle avec/sans garantie d'État : I.P.P.D., hypothèque, P.A.S. et prêts conventionnés
  - Engagement de caution au moyen personne morale/Société de cautionnement...

### APRES-MIDI

- **Découverte de l'emprunteur, solvabilité de son projet**
  - Elaboration plans de financement,
  - Calculs de mensualité opérations immobilières,
  - Solvabilité de l'emprunteur: analyse du prêteur, passage en revue des critères d'octroi de financement, des ratios bancaires : T.E., R.A.V, saut de charges, Q.I., L.A.O. ..
  - Rédaction de clauses suspensives d'octroi de financement
  - Parcours de l'offre de prêt immobilier : instruction, délais...

# Grossir ses marges : indiquer efficacement aux banquiers et courtiers



## Objectifs/Enjeux

**Conforter** ses ventes,  
**S'assurer** des bonnes fins des demandes de prêt,  
**Grossir** sa marge



## Public concerné

Négociateurs(trices) confirmés (es)

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Préambule : s'en tenir au statut d'indicateur...**
- **Rappels de la méthode du calcul de mensualité au moyen coût pour 10 000 € empruntés,**
- **Calculs d'enveloppe, études de cas,**
- **Optimisation de plans de financement : lissage d'emprunts, prêts aidés et réglementés (Action Logement, PTZ...), rationalisation des coûts de couverture d'assurances de prêt : approche risque et calculs sur C.I.E./C.R.D.**

### APRES-MIDI

- **Initiation au jargon bancaire : passage en revue des ratios de solvabilité =>T.E., R.A.V., Q.I., L.A.O....**
- **Présentation et actualisation des critères d'octroi des prêteurs et sociétés de cautionnement,**
- **Conventions avec les banquier(s) et/ou courtier(s),**
- **Conseils pour une mise en relation, efficace, avec l'un de ses partenaires,**
- **Retour sur le parcours et le suivi de l'offre de prêt immobilier**
- ✓ **Test de validation**



*Convertissez l'obligation légale  
de formation en opportunité !*

[contact@fac-formation.com](mailto:contact@fac-formation.com)

PARTENAIRE de



NANTES-ST NAZAIRE  
VENDEE  
MAINE et LOIRE  
MAYENNE  
LE MANS