



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 - 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 - 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

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 - contact@fac-formation.com