

OBJECTIFS

- Profitez de l'expérience de nos experts ALUR et partagez votre expérience au sein du groupe. Cette session utilise une pédagogie digitale et dynamique, afin de favoriser l'ancrage des connaissances.
- Respect des nouvelles obligations de formation depuis le 01 janvier 2021
- Continuez à développer votre activité
- Savoir s'adapter et se renouveler en période de crise
- Obtention de votre attestation

CONTENU DE LA FORMATION

100 % présentielle augmentée - 2 journées de 7h

JOUR 1

Accueil des participants et présentation du déroulement de la journée

Programme du matin : La déontologie

- définition
- les bases légales
- loi Hoguet et Code de déontologie
- la mise en pratique de la déontologie
- le rôle du Conseil National de la Transaction et Gestion Immobilière
- la législation sur anti blanchiment et financement du terrorisme
- le Règlement Général sur la Protection des Données,
- les sanctions en cas d'infraction

Programme de l'après-midi : La fiscalité immobilière

- L'imposition sur le revenu
- les revenus fonciers
- la rentabilité d'un investissement immobilier
- le régime des plus-values
- les droits de mutations
- la location meublée
- l'IFI

La VEFA , le CCMI et les différents intervenants dans un projet immobilier

- les différentes formes juridiques de la vente
- VEFA,
- CCMI
- les obligations du vendeur et de l'acheteur
- les différentes responsabilités et garanties

Tour de table et clôture de la journée

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités, exercices, klaxoon, podcast de synthèse et ancrage via notre app my-T

PUBLICS

Tout collaborateur ayant une carte professionnelle immobilière ou mandaté par le titulaire d'une carte professionnelle immobilière

PRÉREQUIS

Être titulaire de la Carte T, G ou S en vue de son renouvellement

ÉVALUATION

Quiz final et obtention du certificat pour la CCI

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque, de l'assurance et de l'immobilier
(Liste non exhaustive)



COLAS
Pierre



POUPET
Pascal

DURÉE : 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

En salle, paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 journée - 330 €

2 journées 600 €

ou 1 700 € :

à partir de 8 à 12 personnes

Possibilité de dégressivité

LIEU : Sur site avec accès PMR

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 2

Accueil des participants et présentation du déroulement de la journée

Programme du matin : La Conformité juridique d'une Agence immobilière

- rappel de la Loi Hoguet
- code de déontologie
- les devoirs de conseils et d'information
- le droit à honoraires
- réglementation des mandats, affichage des honoraires
- la publicité d'un bien à vendre, le bon de visite et comptes rendus des visites, les diagnostics obligatoires

Programme de l'après-midi : Les apports de la loi ELAN

- sur les différentes règles de planification urbaine
- les évolutions du droit de l'aménagement urbain
- les évolutions relatives aux lotissements
- la réforme du droit des copropriétés
- les impacts de la loi ELAN sur les autorisations de l'urbanisme,
- les nouvelles règles de contrôles
- la réforme du contentieux du droit de l'urbanisme
- la lutte contre les recours abusifs

La non discrimination d'accès au logement

- l'environnement légal
- la matérialisation d'une discrimination
- agir contre la discrimination
- L'achat et la détention d'un bien immobilier

Les différentes modalités d'acquisition

- régime de l'indivision, le démembrement,
- SCI aspect fiscal et juridique,
- les différents modes de financement
- les assurances liées à l'achat et à la gestion d'un bien immobilier
- la garantie décennale

Tour de table et clôture de la journée

Quiz final en fin de Formation