

CATALOGUE

■ IMMOBILIER



[2025]

Ce nouveau catalogue dédié aux acteurs de l'immobilier en est déjà à sa 3^{ème} édition !

Par la continuité de son action, Be Square témoigne de son engagement à accompagner tous les professionnels de l'immobilier dans une période en pleine transformation. Notre conviction est que l'action de formation est plus que jamais vitale pour accompagner l'adaptation nécessaire et améliorer la performance du secteur.

Au titre des nouveautés du catalogue 2024/2025, 3 caractéristiques sont à souligner :

[1] Déjà présente dans les précédentes éditions, la compréhension des enjeux environnementaux est devenue incontournable : ainsi, de nouvelles formations de type ouverture stratégique, mais aussi des formations très opérationnelles ont été développées dans ce nouveau catalogue.

[2] Notre volonté étant d'accompagner sans réserve tous les acteurs de l'immobilier, le nouveau catalogue réserve une part de plus en plus croissante à tous les acteurs de la gestion locative, copropriété, administrateurs de biens et syndics.

[3] Enfin, nous avons renforcé nos modalités distancielles en incluant de nouvelles formations réglementaires répondant aux exigences ALUR, sous forme de packages généralistes ou spécialisés.

Notre savoir-faire historique étant le « sur mesure », faites-nous confiance et soumettez-nous tous vos projets : nous trouverons ensemble la bonne solution ! Be Square est certifié Qualiopi.

En vous souhaitant de vivre de belles formations à nos côtés !

[NOTRE VISION DE LA FORMATION]

Notre expérience de la formation nous a convaincus qu'il est nécessaire de moduler chaque formation en fonction des profils des participants que ce soit en formation présentielle ou en distancielle.

[DES FORMATS ADAPTÉS]

Nous réalisons :

- Des séminaires en demi-journée, en journée pleine (1 à 2 journées) pour des groupes jusqu'à 12 personnes
- Des classes virtuelles via Teams ou Webex
- Des cours particuliers présentiels et/ou distanciels de toutes durées
- Des modules-e-learning en format court (Formats Classique ou Rapid Learning)
- Des dispositifs rassemblant tous ces outils pour réaliser des actions de formation multicanale

[NOS SUJETS D'INTERVENTION]

L'activité de Be Square repose principalement sur plusieurs offres qui couvrent toutes les fonctions en Banque - Finance - Assurance - Immobilier :

- Banque commerciale, patrimoniale et Assurance
- Marchés Financiers et Gestion d'Actifs
- Marchés de l'Immobilier
- Finance d'Entreprise



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'explications, d'illustrations et de mises en pratique.
- Apports d'expériences du formateur.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.
- Nos intervenants ont besoin d'un Paperboard, des adaptateurs nécessaires à la projection.



FORMATIONS EN CLASSE VIRTUELLE

- Avec nos licences Webex ou Teams ou encore avec l'outil choisi par le client.
- Nos intervenants sont formés à l'utilisation de l'ensemble des outils de Classes Virtuelles.



HANDICAP

- Pour garantir une organisation optimale et un suivi efficace des formations, merci de nous informer si l'un de vos participants a des besoins particuliers pouvant nécessiter des aménagements spécifiques.

NOS FORMATIONS

[ENVIRONNEMENT]

- Tendances et évolutions du marché immobilier [p7]
- Acteurs et structure des marchés immobiliers [p8]
- L'immobilier à l'international [p9]
- Rénovation et performance énergétique : impacts législatifs sur la valorisation des parcs immobiliers [p10]

[STRATÉGIE]

- Environnement de travail : impacts sur les parcs immobiliers tertiaires [p12]
- Décret tertiaire : impacts sur la stratégie environnementale [p13]
- Intégrer la taxonomie dans la négociation du financement promoteur [p14]

[FORMATIONS RÉGLEMENTAIRES]

- Déontologie et immobilier [p16]
- Lutte contre la discrimination d'accès au logement [p17]
- IOBSP - 150 h / 80 h / 40 h [p18]
- «Recyclage» 7 heures [p19]
- Le pack renouvellement ALUR - 24 heures [p20]
- Le pack renouvellement ALUR - 42 heures [p21 - 22]
- Le pack spécialisé - Transactionnaires 28 heures [p23]
- Le pack spécialisé - Promoteurs 21 heures [p24]
- Le pack spécialisé - Gestionnaires copropriété 14 heures [p25]
- Loi ALUR - Déontologie 2 heures (module obligatoire) [p26]
- Loi ALUR - Non discrimination 2 heures (module obligatoire) [p27]
- Copropriété [p28]
- L'investissement réhabilité [p29]
- Les fondamentaux de la VEFA [p30]
- Les fondamentaux de la fiscalité immobilière [p31]
- Location meublée [p32]
- Les régimes matrimoniaux [p33]
- Transactions immobilières dans l'ancien [p34]

TECHNIQUES ■ NIVEAU 1

- Fondamentaux du droit de l'urbanisme [p36]
- Fondamentaux des baux commerciaux [p37]
- Fondamentaux des baux d'entreprise [p38]
- VEFA [p39]
- Fondamentaux du permis de construire [p40]
- Actualités du droit de l'urbanisme [p41]
- Découvrir les aspects juridiques d'une opération de construction [p42]
- Pratiques dans le secteur de la copropriété [p43]
- Copropriétés et expertise judiciaire [p44]
- Gestion de patrimoine immobilier [p45]
- La location meublée [p46]

NOS FORMATIONS

[TECHNIQUES ■ NIVEAU 1]

- Fondamentaux d'une SCI [p47]
- Stratégie d'investissements immobiliers [p48]
- Fondamentaux de l'asset management [p49]
- Gestion de projets immobiliers [p50]
- Fondamentaux de la fiscalité immobilière [p51]
- Fondamentaux de la fiscalité locative [p52]
- Déclaration des revenus fonciers [p53]
- Optimisation déclaration des revenus fonciers [p54]
- Fiscalité des locations saisonnières [p55]
- Financement d'un projet immobilier [p56]
- Avantages et limites du viager [p57]
- Fondamentaux de l'assurance construction [p58]

[EXPERTISES]

- Démembrement de propriété & stratégie patrimoniale [p60]
- Plus-values et TVA immobilières [p61]
- Cycle de détention d'un bien immobilier [p62]
- Gestion d'une SCI [p63]
- Actualités pratiques des baux commerciaux [p64]
- Actualités pratiques de l'urbanisme commercial [p65]
- Usage et destination des immeubles [p66]
- Actualités pratiques de l'urbanisme opérationnel [p67]
- Évaluation et valorisation d'un bien immobilier [p68]
- La technique de surélévation [p69]
- Fiscalité immobilière approfondie [p70]
- Fiscalité immobilière de l'entreprise [p71]

[LES FORMATIONS ASYNCHRONES]

- Le bail commercial [p73]
- Les contrats spéciaux immobiliers [p74]
- Fiscalité immobilière [p75]
- Gestion locative [p76]
- Gestion de copropriété [p77]
- Droit de la propriété immobilière [p78]
- Cession de fonds de commerce [p79]
- La location meublée [p80]
- LCBFT-Immobilier [p81]



TESTER NOTRE PLATEFORME EN LIGNE ET NOS MODULES E-LEARNING

- Plateforme LCB-FT [p83]
- Plateforme MIF2 [p84]
- Exemple de module e-learning [p85]



UNIVERS

[ENVIRONNEMENT]

■ IMMOBILIER

TENDANCES ET ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les principaux indicateurs et chiffres clés des marchés immobiliers
- Comprendre les mécanismes des cycles et évolutions des marchés immobiliers et en appréhender les causes et conséquences
- Au regard des enjeux énergétiques et sociétaux, appréhender les conséquences sur les marchés immobiliers

**Compétences visées**

- Disposer d'une compréhension globale & critique de l'évolution des marchés immobiliers

PROGRAMME [IMMOENV1]

[1] LES DIFFÉRENTS MARCHÉS IMMOBILIERS : CARACTÉRISTIQUES, CHIFFRES CLÉS ET CONJONCTURE

- Statistiques, sources et données immobilières (sources publiques et parapubliques ainsi que sources privées)
- Glossaire et définitions des termes permettant d'analyser les marchés immobiliers (demande placée, offre immédiate, stock, loyer, taux de rendement, prix de vente, taux de vacance...)
- Focus sur les marchés de l'immobilier d'entreprise (caractéristiques économiques, principaux critères des marchés locatifs et d'investissement, ajustements sur les marchés)
- Point conjoncture : indicateurs et chiffres clés des principaux marchés immobiliers en France

[2] ÉVOLUTIONS RÉCENTES DES MARCHÉS IMMOBILIERS

[3] L'IMMOBILIER DEMAIN ? : ESSAI PROSPECTIF...

- Panorama et objectifs des réglementations récentes et à venir portant sur le secteur de l'immobilier (RE2020, ZAN...)
- Développement durable et immobilier (normes, labels et certifications environnementales dans le secteur du résidentiel et du tertiaire, engagement des entreprises et des investisseurs en matière de développement durable/RSE...)
- Focus sur la régénération d'actifs (exemple : transformation immeuble de bureaux en logements)
- Etat des lieux, objectifs et conséquences des innovations récentes sur le secteur de l'immobilier (révolution numérique, digitalisation...)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACTEURS ET STRUCTURE DES MARCHÉS IMMOBILIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et les missions des principaux acteurs de l'immobilier
- Comprendre et appréhender les caractéristiques et particularités des principaux produits immobiliers.
- Maîtriser les différents marchés immobiliers français (résidentiels et tertiaires), leurs structurations ainsi que leurs évolutions



Compétences visées

- Disposer de la compréhension du cadre structurel des marchés immobiliers et de ses spécificités

PROGRAMME [IMMOENV2]

[1] ACTEURS DE L'IMMOBILIER : ACTIVITÉS, ROLES ET MISSIONS

- Aménageurs lotisseurs (aménageurs publics, sociétés d'économie mixte, et aménageurs privés), Promoteurs immobiliers, investisseurs
- Utilisateurs & Preneurs
- Autres acteurs (architectes, entreprises, experts...)
- Commercialisateurs
- Asset managers, Property managers, Facility managers

[2] CARACTÉRISTIQUES & PARTICULARITÉS DES PRODUITS IMMOBILIERS

- Logement & résidentiel (ancien et neuf)
- Immobilier de bureaux (bureaux "purs", bureaux ou locaux polyvalents, centres d'affaires)
- Immobilier de commerces
- Immobilier industriel et locaux d'activités (locaux d'activités, entrepôts)
- Immobilier logistique
- Hôtellerie
- Immobilier d'enseignement
- Résidences gérées (établissements de santé et résidences seniors, résidences étudiantes...)
- Autres typologies d'actifs (coworking, co-living, Build to Rent...)

[3] LES CYCLES DES PRINCIPAUX MARCHÉS IMMOBILIERS ET CYCLES ÉCONOMIQUES EUROPÉENS

- Principaux marchés immobiliers en France par zone géographique (marché francilien et marché des métropoles régionales)
- Focus sur le marché immobilier européen
- Fondamentaux économiques et immobiliers (éléments financiers, équilibre des marchés immobiliers, principaux indicateurs permettant d'analyser les marchés immobiliers)
- Comprendre les mécanismes des cycles immobiliers (résidentiels & bureaux) et des crises immobilières (exemples concrets de crises immobilières : causes et conséquences)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'IMMOBILIER À L'INTERNATIONAL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les modes de fonctionnement des professions immobilières étrangères
- Connaître les conditions d'exercice & identifier les conditions d'installation à l'étranger
- Maîtriser les conditions d'accueil en France d'une clientèle étrangère



Compétences visées

- Acquérir les connaissances nécessaires à la compréhension des marchés immobiliers à l'international

PROGRAMME [IMMOENV3]

[1] LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES EN EUROPE

- La carte professionnelle européenne
- La déontologie européenne du CEPI
- Exemples européens : partenariat avec un professionnel européen
- L'implantation directe locale de l'agent immobilier français en Europe.

[2] LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES DANS LES PAYS ANGLO-SAXONS

- Différences dans le droit de la vente immobilière
- Exemples aux USA, en Grande Bretagne, en Australie et dans les autres pays sous influence britannique ou américaine

[3] LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES EN ASIE

- L'organisation des ventes/Pièges et escroqueries
- Comment faire confiance ? (Exemples en Thaïlande, au Vietnam, en Malaisie, en Chine)

[4] LE CAS DE 3 PAYS FRANCOPHONES

- Belgique/Monaco/Québec

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

RÉNOVATION ET PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE : IMPACTS LÉGISLATIFS SUR LA VALORISATION DES PARCS IMMOBILIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Intégrer les enjeux immobiliers, ainsi que la responsabilité sociétale et la politique bas carbone dans l'immobilier et l'évolution de ses métiers
- Maîtriser les impacts techniques de ces évolutions,
- Adopter les bonnes attitudes en situations pratiques



Compétences visées

- Cette formation doit permettre à tous les professionnels de l'immobilier de prendre en compte les enjeux environnementaux appliqués à l'immobilier, d'intégrer le cadre réglementaire afin de mesurer les impacts opérationnels pour les principaux acteurs parties prenantes de l'industrie immobilière

PROGRAMME [IMMOENV4]

[1] CONTEXTE ENVIRONNEMENTAL ET RÉGLEMENTAIRE

- Gestion de l'obligation Eco-Energie Tertiaire
- Immobilier et enjeux énergétiques

[2] LES IMPACTS SUR L'ÉVOLUTION DES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

- Loi Climat et Résilience et impacts sur les métiers

[3] LES IMPACTS TECHNIQUES

- Impact de la transition énergétique sur les baux commerciaux
- Approche technique de la rénovation
- Compensation Carbone pour des bâtiments neutres en carbone
- Les labels environnementaux pour le bâtiment
- Rénovation des bâtiments patrimoniaux

[4] SITUATIONS PRATIQUES ET ACTIONS VERTUEUSES

- Comment améliorer un DPE ?
- Comment accompagner l'évolution d'un parc résidentiel locatif ?

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[STRATÉGIE]

ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL : IMPACTS SUR LES PARCS IMMOBILIERS TERTIAIRES

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les évolutions d'environnement et d'usage d'un parc immobilier tertiaire
- Identifier les coûts de sous-occupation de locaux vacants
- Définir une stratégie de valorisation des actifs patrimoniaux



Compétences visées

- Cette formation doit permettre aux professionnels d'adapter les environnements de travail aux évolutions de l'environnement et d'en réduire les coûts. Elle doit également permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour définir la programmation et les coûts de transformation des actifs, et ainsi transformer et valoriser le parc immobilier tout en repensant l'usage des immeubles

PROGRAMME [IMMOSTRAT1]

[1] ANALYSE DU PARC EXISTANT : NOUVEAUX BESOINS ET ADAPTATION

- Coût de la vacance, vacance financière et coûts de l'environnement de travail
- Immobilier de bureau: nouveaux besoins, environnement de travail, outils numériques
- Connaissance de mon parc: volet propriétaire/volet locataire
- Impact/novation sur les schémas directeurs immobiliers
- Cas pratiques, QCM et corrigés

[2] ACTION SUR SON PARC EXISTANT: SCÉNARI, NOUVEAUX ACTEURS ET AGILITÉ STRATÉGIQUE

- Locataires: la renégociation des baux, sous-location, contrats de management
- Propriétaires: vendre, louer, valoriser, externaliser les actifs et les fonctions
- Immobilier géré: les acteurs de la location agile, l'intermédiation du bail

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

DÉCRET TERTIAIRE : IMPACTS SUR LA STRATÉGIE ENVIRONNEMENTALE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réglementation carbone et énergétique (décret BEGES)
- Identifier les étapes de la transition énergétique et ses acteurs
- Définir une stratégie environnementale adaptée aux réalités budgétaires



Compétences visées

- En identifiant les enjeux et ambition de la décarbonation et réduction énergétique, cette formation doit permettre aux participants de définir et réussir leur trajectoire de réduction des consommations de leur parc immobilier tertiaire

PROGRAMME [IMMOSTRAT2]

[1] RÉGLEMENTATION ÉNERGÉTIQUE : ENJEUX, CONTRAINTES ET CALENDRIER

- Objectifs du décret tertiaire: baisse des consommations
- Réduction empreinte carbone: le décret BEGES carbone
- Les étapes de 2023 à 2050
- Cas pratiques, QCM, corrigés

[2] STRATÉGIE IMMOBILIÈRE ET ENVIRONNEMENTALE

- Les acteurs de la transition énergétique: energy management, plateformes de pilotage et audits
- Les gains énergétiques sur l'enveloppe du bâtiment, lots techniques
- La garantie des résultats, les CPE
- Les enjeux et gains du comportement des occupants
- Le concours CUBE
- Éléments pour construire sa stratégie environnementale: volet propriétaire/volet locataire

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

INTÉGRER LA TAXONOMIE DANS LA NÉGOCIATION DU FINANCEMENT PROMOTEUR

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les enjeux environnementaux et les dernières évolutions réglementaires impactant le projet immobilier
- Comprendre les nouveaux et futurs critères financiers « verts »
- Faire évoluer en « conscience énergétique » ses pratiques
- Se mettre en situation de négocier son financement promoteur



Compétences visées

- Devenir un acteur dans le cadre de la transition énergétique pour des projets de promotion immobilière

PROGRAMME [IMMOSTRAT3]

[1] RAPPEL : LES INFORMATIONS-CLES D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE

- Bilan prévisionnel de l'opération
- Les critères financiers habituels : besoin en fonds propres, cash-flow, les postes budgétaires
- Relations bancaires : financement et garanties financières

[2] CHANGEMENT DE PARADIGME : TAXONOMIE & NOUVELLES RELATIONS BANCAIRES

- RSE et développement durable
- Nouveau contexte réglementaire : les Accords de Paris / le Pacte Vert
- Taxonomie : les 6 piliers / objectifs et mesures
- Évolution de l'approche du financement promoteur

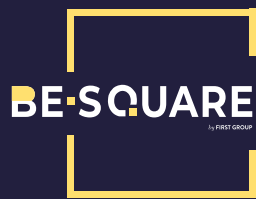
[3] CRITERES VERTS & NOUVELLES EXIGENCES

- Les nouveaux critères : risques, CAF, scoring ESG...
- L'impact de l'empreinte carbone sur la valorisation des critères
- Les impacts pour toute la chaîne de l'immobilier et ses acteurs

[4] MISES EN SITUATION

- A partir de cas de financement d'une opération verte :
- Préparation de l'analyse du cas et de l'argumentation
- Présentation « devant le banquier » de son dossier

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

FORMATIONS
RÈGLEMENTAIRES

DÉONTOLOGIE ET IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 1 090 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre juridique définissant la discrimination d'accès au logement
- Maîtriser les impacts sur la gestion des professionnels de l'immobilier
- Disposer des connaissances déontologiques nécessaires au respect de la réglementation et à l'exercice du métier de conseil en immobilier



Compétences visées

- Comprendre le cadre réglementaire de la lutte contre la discrimination d'accès au logement

PROGRAMME [IMMOREG1]

- [1] PRÉSENTATION DE LA DÉONTOLOGIE APPLIQUÉE À LA FILIÈRE IMMOBILIÈRE
- [2] LE STATUT DES PROFESSIONNELS DE LA TRANSACTION, DE LA GESTION ET DU SYNDIC
- [3] LES CONDITIONS D'EXERCICE DE LA TRANSACTION ET DE LA GESTION IMMOBILIÈRE (LA LOI HOGUET)
- [4] LES RESPONSABILITÉS CIVILES ET PÉNALES
- [5] LES OBLIGATIONS VIS-À-VIS DES TIERS : LE MANDAT
- [6] LES AUTRES SOURCES DE LA DÉONTOLOGIE EN IMMOBILIER
- [7] INVESTISSEMENTS ET GESTION DE FONDS IMMOBILIERS
- [8] LES PRINCIPES GÉNÉRAUX COMMUNS AUX CODES D'ÉTHIQUE ET DE DÉONTOLOGIE
- [9] LES MÉCANISMES DE RÉGULATION DES PROFESSIONNELS DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
- [10] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LUTTE CONTRE LA DISCRIMINATION D'ACCÈS AU LOGEMENT

■ Intra : à partir de 1 090 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1/2 journée (3 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le cadre réglementaire de la lutte contre la discrimination d'accès au logement
- Maîtriser le cadre juridique définissant la discrimination d'accès au logement
- Maîtriser les impacts sur la gestion des professionnels de l'immobilier



Compétences visées

- Disposer des connaissances nécessaires au respect de la réglementation et à l'exercice du métier de conseil en immobilier

PROGRAMME [IMMOREG2]

[1] INTRODUCTION : CADRE JURIDIQUE & DÉONTOLOGIQUE DE LA LOI HOGUET

- Les conditions d'exercice prévues par la loi Hoguet pour la gestion et vente d'immeubles
- Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier
- La non-discrimination et les critères de discrimination interdits par la loi

[2] DISCRIMINATION D'ACCÈS AU LOGEMENT : DÉFINITION ET RISQUES

- Définition : des préjugés à la discrimination
- Les risques en cas de discrimination

[3] IMPACTS SUR L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Impacts sur les conditions de l'offre (logement, durée, loyer, garantie...)
- Les obligations légales avant de louer le logement
- Constitution du dossier et choix du locataire
- L'établissement du contrat de location conforme au décret du 29 mai 2015
- Rédaction de l'annonce

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

IOBSP – 150 H / 80 H / 40 H ■ EXEMPLE DE FORMULE « 40 H »

■ Intra : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- Formule « 40 heures » : module général « 28h » + 12h en format e-learning
- Formule « 150 heures » ou « 80 heures » : nous consulter

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les bases des opérations de banque et services de paiement pour devenir intermédiaire OBSP
- Connaître les différents types de crédits et leurs fonctionnements
- Être capable de réaliser une étude détaillée d'un dossier de prêt consommation ou immobilier

**Compétences visées**

- Être conforme à la réglementation en vigueur pour les intermédiaires en opération de banque et services de paiement

PROGRAMME

 [150H - IMMOREG3] ■ [80H - IMMOREG4] ■ [40H - IMMOREG5]**[1] LE CRÉDIT CONSOMMATION ET LE CRÉDIT DE TRÉSORERIE**

- Environnement du crédit de trésorerie et crédit consommation
- Le crédit consommation et crédit de trésorerie
- Connaissance et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
- Préparation d'un dossier de crédit de trésorerie
- Etude d'un dossier

[2] LE GROUPEMENT DE CRÉDIT

- Environnement du regroupement de crédit
- Le regroupement de crédit (finalité, typologie du regroupement, type de prêt, environnement bancaire)
- Connaissance et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
- Etude d'un dossier

[3] INTERSESSION – MODULES E-LEARNING COUVRANT LES THÉMATIQUES SUIVANTES (DURÉE : 12 H / PARCOURS 40H)

- Module - Environnement du marché immobilier
- Module - L'encadrement de la distribution du crédit immobilier

[4] LES MOYENS DE PAIEMENT

- Environnement des moyens de paiement
- Les différents moyens de paiement
- La gestion des moyens de paiement
- Les droits de la clientèle en matière de service de paiement
- Connaissance et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

[5] LE CRÉDIT IMMOBILIER

- Le crédit immobilier
- Environnement du crédit immobilier
- Les intervenants et le marché
- Constitution d'un dossier de crédit immobilier
- Étude détaillée

[6] EXAMEN FINAL

- Conditions d'évaluation : 45 questions issues d'une base de 300 questions
- 70% de bonnes réponses nécessaires pour valider l'examen
- Livret de formation remis après validation du nombre d'heures de formation et réussite à l'examen

«RECYCLAGE» 7 HEURES

■ Inter : 79 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 7 heures



Objectifs pédagogiques

- Être en conformité vis-à-vis de la réglementation
- Être capable de répondre aux demandes des clients et prospects
- Maintenir les connaissances et les compétences adaptées aux besoins opérationnels du collaborateur
- Appréhender les évolutions juridiques du secteur de l'immobilier



Compétences visées

- Être conforme à la réglementation en vigueur dans le cadre de la directive du crédit immobilier pour apporter un conseil de qualité à son client

PROGRAMME [IMMOREG6]

[1] INTRODUCTION

- Les enjeux réglementaires encadrant le crédit immobilier
- L'état du marché immobilier

[2] LA PHASE DE DÉCOUVERTE

- La situation du client
- Le projet du client
- L'analyse de la solvabilité du client

[3] LA PRÉ-CONTRACTUALISATION DU PRÊT IMMOBILIER

- Les offres de financements adéquats
- Les garanties appropriées à la situation et au projet du client et les risques
- Les fondamentaux de l'assurance-emprunteur
- La réglementation sur le libre-choix de l'assurance emprunteur

[4] LA CONTRACTUALISATION DU PRÊT IMMOBILIER

- La construction de l'offre de prêt et le déblocage des fonds

[5] LES ÉVÉNEMENTS AU COURS DU CRÉDIT IMMOBILIER

- La réglementation de la substitution et de résiliation d'assurance emprunteur
- Les principaux actes susceptibles d'intervenir au cours de la vie du prêt

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE PACK RENOUVELLEMENT ALUR - 24 HEURES

■ Inter : 288 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 24 heures



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principales évolutions de la loi de Finances, ainsi que les caractéristiques de la location meublée, les points clés de la copropriété, ainsi que le crowdfunding immobilier
- Maîtriser les points de vigilance de la non-discrimination et les obligations de déontologie
- Distinguer les différents régimes matrimoniaux.



Compétences visées

- Outre une mise en conformité réglementaire, cette formation doit permettre à tout professionnel de l'immobilier de développer ses compétences et connaissances afin d'être plus performant dans l'exercice pratique de son métier

PROGRAMME [IMMOREG7]

[1] LOI DE FINANCES

- Les modifications majeures de la loi de finances
- La fiscalité du particulier
- Focus sur les contraintes HCSF

[2] LA LOCATION MEUBLÉE

- Définition et caractéristiques
- Régime fiscal de la location meublée
- Déclaration des revenus
- Le principe de l'amortissement

[3] COPROPRIÉTÉ

- Fonctionnement de la copropriété
- Mise en place de la copropriété
- La vente d'un lot de copropriété
- La contention de la copropriété
- Les travaux en copropriété

[4] NON-DISCRIMINATION

- Caractéristiques de la discrimination
- La discrimination dans le logement

[5] DÉONTOLOGIE

- La notion de déontologie
- La déontologie et les professionnels de l'immobilier

[6] LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

- Concubinage et PACS
- Le mariage
- Les conséquences sur une acquisition immobilière
- Typologies des divorces et conséquences sur une vente ou une acquisition immobilière

[7] LE CROWDFUNDING IMMOBILIER

- Histoire du financement participatif
- Définition
- Mode de fonctionnement
- Sélection de la plateforme de crowdfunding immobilier
- La rentabilité du placement
- La fiscalité
- Typologie des risques encourus

[8] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE PACK RENOUVELLEMENT ALUR - 42 HEURES

■ Inter : 504 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 42 heures



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'environnement et le cadre réglementaire et fiscal de l'immobilier
- Maîtriser plusieurs techniques telles que la location meublée, les points clés de la copropriété, ainsi que le crowdfunding immobilier.
- Comprendre et appliquer le cadre déontologique de son métier



Compétences visées

- Outre une mise en conformité réglementaire, cette formation doit permettre à tout professionnel de l'immobilier de développer ses compétences et connaissances afin d'être plus performant dans l'exercice pratique de son métier

PROGRAMME [IMMOREG8]

[1] ÉTAT DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Bilan de l'année écoulée
- Contexte du marché immobilier en cours
- Tendances du marché à venir

[2] LOI DE FINANCES

- Les modifications majeures de la loi de finances
- La fiscalité du particulier
- Focus sur les contraintes HCSF
- Les mesures fiscales pour les entreprises

[3] LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

- Le cadre juridique
- La mise en œuvre opérationnelle de la réglementation
- Les obligations de vigilance à l'égard des clients
- La déclaration de soupçon
- Le dispositif de gel des avoirs

[4] NON-DISCRIMINATION

- Caractéristiques de la discrimination
- La discrimination dans le logement

[...]

LE PACK RENOUVELLEMENT ALUR - 42 HEURES

[...] SUITE

[5] DÉONTOLOGIE

- La notion de déontologie
- La déontologie et les professionnels de l'immobilier

[6] LE SURENDETTEMENT : PROCÉDURE ET PRÉVENTION

- Contexte historique
- La situation d'aujourd'hui
- Le surendettement
- La prévention du surendettement

[7] LE CROWDFUNDING IMMOBILIER

- Histoire du financement participatif
- Définition
- Mode de fonctionnement
- Sélection de la plateforme de crowdfunding immobilier
- La rentabilité du placement
- La fiscalité
- Typologie des risques encourus

[8] LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

- Concubinage et PACS
- Le Mariage
- Les conséquences sur une acquisition immobilière
- Typologie de divorces et conséquences sur une vente ou une acquisition immobilière

[9] LA LOCATION MEUBLÉE

- Définition et caractéristiques
- Régime fiscal de la location meublée
- Déclaration des revenus
- Le principe de l'amortissement

[10] COPROPRIÉTÉ

- Fonctionnement de la copropriété
- Mise en place de la copropriété
- La vente d'un lot de copropriété
- Le contentieux de la copropriété
- Les travaux en copropriété

[11] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE PACK IMMOBILIER - TRANSACTIONNAIRES 28 HEURES

■ Inter : 336 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 28 heures



Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser le contexte d'exercice de son métier en matière de transaction immobilière et techniques spécifiques associées
- Acquérir les connaissances générales sur toutes les étapes d'une vente immobilière : promesse de vente, mentions obligatoires, mandats
- Disposer des connaissances suffisantes pour accompagner un client



Compétences visées

- Cette formation intégrée et adaptée aux métiers de la transaction immobilière couvre un champ varié de thématiques. Sa structuration permet au collaborateur d'acquérir les techniques indispensables à l'exercice opérationnel de son métier en lien avec le client

PROGRAMME [IMMOREG18]

[1] LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE DANS L'ANCIEN

- Le marché de l'immobilier
- Les étapes d'une vente immobilière
- Les différents types de mandat, mentions obligatoires & objet du mandat
- Les documents communs à toutes les ventes & documents spécifiques à la vente d'un bien en copropriété ou d'un terrain
- La rémunération de l'agent immobilier
- La rédaction d'une annonce efficace (mentions obligatoires et spécifiques)
- Les documents légaux : L'offre d'achat, la promesse de vente, l'acte d'achat
- Responsabilité de l'agent immobilier

[2] FONDAMENTAUX DE LA COPROPRIÉTÉ

- Cadre historique et légal : lois encadrant la copropriété & définition
- Mise en place de la copropriété : règlement de copropriété, état descriptif, parties communes de la copropriété
- Cas pratique : tantièmes de copropriété.
- Fonctionnement de la copropriété : organes de la copropriété, organisation et tenue de l'assemblée générale, comptabilité
- La vente d'un lot de copropriété : documents, diagnostics techniques, documents à fournir pour l'acte de vente
- Contentieux en copropriété : recouvrement des charges impayées, copropriétés en difficulté

- Les travaux en copropriété : Les travaux d'intérêt collectif, les travaux privatifs, les travaux d'économie d'énergie

[3] LA LOCATION MEUBLÉE

- La fiscalité des particuliers : principes généraux, calcul de l'impôt sur le revenu, prélèvement à la source & avantages fiscaux
- La location meublée : définition et caractéristiques, régime fiscal de la location meublée, déclaration des revenus BIC au Micro et au réel, amortissement
- Les avantages de la location meublée
- Le mode de fonctionnement de la TVA
- Les conséquences sur l'IFI
- Financement de la location meublée : durée, période de différé & solution si portage de la TVA

[4] L'INVESTISSEMENT RÉHABILITÉ

- Rappel cadre fiscal : principe de l'impôt progressif sur le revenu, déductions et réductions d'impôts, plafonnement des niches fiscales
- La fiscalité des revenus fonciers de logements nus : régime en micro-foncier, régime en réel & conséquences fiscales
- Fonctionnement du déficit foncier
- Lois de défiscalisation dans l'ancien : les dispositifs Pinel Réhabilité, De Normandie, Malraux & monument historique

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE PACK SPÉCIALISÉ - PROMOTEURS 21 HEURES

■ Inter : 252 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 21 heures



Objectifs pédagogiques

- Comprendre et maîtriser le contexte d'exercice de son métier en matière de promotion immobilière et techniques spécifiques associées
- Acquérir les connaissances générales sur toutes les étapes d'une vente immobilière : promesse de vente, mentions obligatoires, mandats
- Disposer des connaissances suffisantes pour accompagner un client



Compétences visées

- Cette formation intégrée et adaptée aux métiers de la promotion immobilière couvre un champ varié de thématiques. Sa structuration permet au stagiaire d'acquérir les techniques indispensables à l'exercice opérationnel de son métier en lien avec le client

PROGRAMME [IMMOREG19]

[1] LES FONDAMENTAUX DE LA VEFA

- Les bases du droit immobilier
- Process d'acquisition d'un bien en VEFA
- Fonctionnement de la prescription
- Le contrat préliminaire de réservation
- Modalités de financement d'un bien en VEFA
- Le contrat définitif (acte authentique)
- Les étapes entre la signature de l'acte authentique et la remise des clés
- Fiscalité du particulier & fiscalité des revenus fonciers de logements nus
- Principe de dispositifs d'optimisation fiscale
- Principes généraux du statut LMNP
- Fiscalité des revenus issus de logements meublés

[2] LES FONDAMENTAUX DU FINANCEMENT IMMOBILIER

- L'encadrement du crédit immobilier (réglementaire, HCSF,...)
- Les différents types de prêts
- Le prêt à taux zéro 2024
- Les options du crédit immobilier : lissage, les différés...
- Les garanties du crédit immobilier
- Le montage du crédit immobilier
- L'octroi du crédit immobilier : taux d'endettement, reste à vivre, LTV, analyse comportementale du client...

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LE PACK SPÉCIALISÉ - GESTIONNAIRES COPROPRIÉTÉ 14 HEURES

■ Inter : 168 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation en e-learning**

- 14 heures

**Objectifs pédagogiques**

- Identifier les règles juridiques et techniques de gestion d'une copropriété
- Appréhender le cas particulier des locations meublés.
- Maîtriser les évolutions réglementaires, jurisprudentielles et déontologiques

**Compétences visées**

- Cette formation permet de d'acquérir/réviser les points légaux qui régissent le régime spécifique des copropriétés, mais également d'appréhender les pratiques en matière de tenue d'assemblée, de travaux, de budget, de recouvrement des charges et de vente de lot. Au terme de cette formation, le professionnel sera mieux à même d'exercer ses activités dans le cadre du développement de ses compétences et connaissances

PROGRAMME [IMMOREG20]

[1] FONDAMENTAUX DE LA COPROPRIÉTÉ

- Cadre historique et légal : lois encadrant la copropriété & définition
- Mise en place de la copropriété : règlement de copropriété, état descriptif, parties communes du copropriétaire
- Cas pratique : tantièmes de copropriété.
- Fonctionnement de la copropriété : organes de la copropriété, organisation et la tenue de l'assemblée générale, compatibilité
- La vente d'un lot de copropriété : documents, diagnostics techniques, documents à fournir pour l'acte de vente
- Contentieux en copropriété : recouvrement des charges impayées, copropriétés en difficulté
- Les travaux en copropriété : les travaux d'intérêt collectif, les travaux privatifs, les travaux d'économie d'énergie

[2] LA LOCATION MEUBLÉE

- L'état du marché immobilier
- Actualités de la loi de finances 2025
- La fiscalité des particuliers : principes généraux, calcul de l'impôt sur le revenu, prélèvement à la source & avantages fiscaux
- La location meublée : définition et caractéristiques, régime fiscal de la location meublée, déclaration des revenus BIC au Micro et au réel, amortissement
- Les motivations de la location meublée
- Le mode de fonctionnement de la TVA
- Les conséquences sur l'IFI
- Financement de la location meublée : durée, période de différé & solution si portage de la TVA

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LOI ALUR - DÉONTOLOGIE 2 HEURES (MODULE OBLIGATOIRE)

■ Inter : 24 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 2 heures



Objectifs pédagogiques

- Acquérir les connaissances en déontologie nécessaires à l'exercice de ses activités
- Classer les notions clés pour les intégrer à ses pratiques quotidiennes
- Informer sa clientèle dans le respect des règles



Compétences visées

- Cette formation présente l'ensemble des règles imposées par le code de déontologie issue de la loi Alur. Elle est obligatoire tous les 3 ans, pour les professionnels de l'immobilier détenant une carte professionnelle. Au terme de la formation, le professionnel sera capable d'exercer son activité dans le cadre du respect des pratiques déontologiques

PROGRAMME [IMMOREG9]

[1] LA NOTION DE DÉONTOLOGIE

[2] LA DÉONTOLOGIE ET LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Les objets du Code de déontologie
- Champ d'application du code de déontologie
- Étude des articles du code de déontologie
- L'éthique professionnelle

[3] LE RESPECT DES LOIS DU RÈGLEMENT

- La notion de discrimination
- La loi relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés
- Les compétences
- L'organisation et la gestion de l'entreprise
- La transparence
- La confidentialité
- La défense des intérêts en présence
- Le conflit d'intérêts
- La confraternité
- Le règlement des litiges et la discipline

[4] LE CONSEIL NATIONAL DE LA TRANSACTION ET DE LA GESTION IMMOBILIÈRES

- Organisation et fonctionnement du CNTGI
- La commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LOI ALUR - NON DISCRIMINATION 2 HEURES (MODULE OBLIGATOIRE)

■ Inter : 24 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation en e-learning**

- 2 heures

**Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les différentes formes et critères de discrimination définis par la loi
- Interpréter le risque de discrimination
- Gérer un client face à des prescriptions discriminatoires

**Compétences visées**

- Cette formation présente les obligations réglementaires et vous permet d'adopter une pratique professionnelle non discriminatoire. Elle est obligatoire tous les 3 ans, pour les professionnels de l'immobilier détenant une carte professionnelle

PROGRAMME [IMMOREG10]

[1] LA NOTION DE NON-DISCRIMINATION

- Les caractéristiques de la discrimination
- Les formes de discrimination
- La preuve de la discrimination

[2] LA DISCRIMINATION DANS LE LOGEMENT

- Le cadre légal de la lutte contre les discriminations
- Les diverses possibilités de discrimination au logement
- Les recours et les sanctions encourues

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

COPROPRIÉTÉ

■ Inter : 84 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 7 heures



Objectifs pédagogiques

- Identifier les règles juridiques et techniques qui peuvent impacter une location
- Démontrer le fonctionnement et la mise en place d'une copropriété
- Appréhender quelques dernières actualités réglementaires et jurisprudentielles



Compétences visées

- Cette formation permet de réviser les points légaux qui régissent le régime spécifique des copropriétés, mais également d'appréhender les pratiques en matière de tenue d'assemblée, de travaux, de budget, de recouvrement des charges et de vente de lot. Au terme de cette formation, le professionnel sera mieux à même d'exercer ses activités dans le cadre du développement de ses compétences et connaissances

PROGRAMME [IMMOREG11]

[1] INTRODUCTION À LA COPROPRIÉTÉ

- Un peu d'histoire : d'avant jusqu'à aujourd'hui
- Les lois encadrant la copropriété
- Définition de la copropriété

[2] MISE EN PLACE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le règlement de copropriété
- L'état descriptif de division
- Parties communes de la copropriété
- Cas pratique : tantièmes de copropriété

[3] FONCTIONNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les organes de la copropriété
- L'organisation et la tenue de l'assemblée générale
- La comptabilité de la copropriété

[4] LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ

- Documents à fournir pour le compromis de vente.
- Le dossier de diagnostics techniques
- Documents à fournir pour l'acte de vente

[5] LE CONTENTIEUX EN COPROPRIÉTÉ

- Le recouvrement des charges impayées
- Les copropriétés en difficulté

[6] LES TRAVAUX EN COPROPRIÉTÉ

- Les travaux d'intérêt collectif
- Les travaux privatifs
- Les travaux d'économie d'énergie

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

L'INVESTISSEMENT RÉHABILITÉ

■ Inter : 84 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 7 heures



Objectifs pédagogiques

- Acquérir les connaissances générales sur la fiscalité du particulier
- Maîtriser le fonctionnement du déficit foncier
- Maîtriser les lois de défiscalisation dans l'ancien



Compétences visées

- Cette formation a pour finalité la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et compétences des professionnels de l'immobilier sur les différentes lois d'investissement en ancien réhabilité. Cette formation permettra aux participants de maîtriser la fiscalité immobilière des particuliers et les techniques liées au déficit foncier et aux différents dispositifs de défiscalisation

PROGRAMME [IMMOREG12]

[1] FISCALITÉ DU PARTICULIER

- Principe de l'impôt progressif sur le revenu
- Fonctionnement des opérations de déduction et de réduction : pour quels avantages fiscaux ?
- Plafonnement des niches fiscales

[2] MAÎTRISER LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS DE LOGEMENTS NUS

- Principe du régime en micro-foncier
- Principe du régime en réel
- Conséquences fiscales du choix d'un des régimes

[3] FONCTIONNEMENT DU DÉFICIT FONCIER MÉCANISME ET APPLICATION

[4] LOIS DE DÉFISCALISATION DANS L'ANCIEN

- Dispositif Pinel Réhabilité
- Dispositif De Normandie
- Dispositif Malraux
- Dispositif Monument historique

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES FONDAMENTAUX DE LA VEFA

■ Inter : 168 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 14 heures



Objectifs pédagogiques

- Acquérir les fondamentaux juridiques en matière de Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA)
- Décrire le processus de mise en œuvre et la chronologie d'une Vente en Etat Futur d'Achèvement
- Maîtriser la rédaction d'un contrat de réservation en VEFA



Compétences visées

- Cette formation vous permettra d'acquérir les connaissances de base indispensables afin d'établir précisément le parcours d'une vente immobilière en Vente en État Futur d'Achèvement du client prospect à l'acte notarié. Cette formation permettra aux participants d'acquérir des notions de droit immobilier ainsi que les caractéristiques d'une acquisition en VEFA

PROGRAMME [IMMOREG13]

[1] LES BASES DU DROIT DE L'IMMOBILIER

[2] PROCESS D'ACQUISITION D'UN BIEN EN VEFA

[3] FONCTIONNEMENT DE LA PRESCRIPTION

[4] LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE DE RÉSERVATION

[5] MODALITÉS DE FINANCEMENT D'UN BIEN EN VEFA

[6] LE CONTRAT DÉFINITIF (ACTE AUTHENTIQUE)

[7] LES ÉTAPES ENTRE LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA REMISE DES CLÉS

[8] FISCALITÉ DU PARTICULIER

[9] MAÎTRISER LA FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS DE LOGEMENTS NUS

[10] PRINCIPE DE DISPOSITIFS D'OPTIMISATION FISCALE

[11] PRINCIPES GÉNÉRAUX DU STATUT LMNP

[12] MAÎTRISER LA FISCALITÉ DES REVENUS ISSUS DE LOGEMENTS MEUBLÉS

[13] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

■ Inter : 168 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 14 heures



Objectifs pédagogiques

- Déterminer les principes généraux de la fiscalité du particulier
- Analyser le dispositif d'investissement locatif Pinel / Pinel +
- Calculer un investissement Pinel / Pinel + et son effort d'épargne
- Démontrer au client potentiel sa solution d'investissement immobilier



Compétences visées

- Cette formation permet aux professionnels de conseiller et d'orienter leurs clients dans le choix d'une solution de défiscalisation immobilière afin, notamment, d'optimiser leurs revenus fonciers et/ou leur transmission de patrimoine. Elle répond à l'obligation d'actualisation des connaissances métier conformément à la loi Alur du 18 février 2016

PROGRAMME [IMMOREG14]

[1] IMPÔT SUR LE REVENU DU PARTICULIER : MODE DE FONCTIONNEMENT

- Impôt proportionnel sur le revenu du particulier
- Principes et fonctionnement des opérations de déduction et de réduction fiscale
- Prélèvement à la source et impact sur les opérations Pinel / Pinel +
- Plafonnement des niches fiscales
- Principe de calcul des revenus fonciers en location nue
- Déclaration des revenus fonciers Cerfa n°2044 et cas pratique
- Fonctionnement de la loi Pinel / Pinel +
- Calcul d'un effort mensuel d'épargne

[2] CAS PRATIQUE SUR DES BIENS EN PINEL / PINEL +

- Calcul de la réduction d'impôt
- Calcul du loyer
- Calcul du TRI : taux de rendement
- Comparatif TRI neuf versus ancien avec les impacts fiscaux
- Comment financer l'investissement Pinel / Pinel +

[3] LECTURE DES DOCUMENTS FISCAUX

- Savoir analyser un avis d'imposition et y déceler des opportunités d'investissement
- Analyser et optimiser une déclaration de revenus fonciers pour orienter et conseiller son client sur un investissement locatif

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LOCATION MEUBLÉE

■ Inter : 84 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 7 heures



Objectifs pédagogiques

- Acquérir l'ensemble de la fiscalité applicable à l'activité de locations meublées professionnelles et non-professionnelles (LMP/LMNP)
- Identifier les avantages et les inconvénients de cet investissement locatif
- Argumenter les avantages de la location meublée



Compétences visées

- Cette formation aborde les fonctionnements fiscaux et comptables de la location meublée. Elle permet aux professionnels de l'immobilier de conseiller et d'orienter leurs clients dans le choix d'un investissement immobilier adapté à leurs besoins identifiés. Ce programme répond à l'obligation d'actualisation des connaissances métier conformément à la loi Alur.

PROGRAMME [IMMOREG15]

[1] ÉTAT DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

- Bilan de l'année précédente
- Contexte du marché de l'année précédente
- Tendance du marché pour l'année actuelle

[2] LA FISCALITÉ DU PARTICULIER

- Introduction de la fiscalité du particulier
- Principes généraux
- Calcul de l'impôt sur le revenu
- Prélèvement à la source
- Les avantages fiscaux

[3] LA LOCATION DE LOGEMENTS MEUBLÉS

- Définition et caractéristiques
- Régime fiscal de la location meublée
- Déclaration des revenus BIC au Micro et au réel
- Le principe de l'amortissement
- Les motivations de la location meublée
- Le mode de fonctionnement de la TVA
- Les conséquences sur l'IFI

[4] LE FINANCEMENT DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Financement de la location meublée
 - Durée
 - Période de différé
- Solution si portage de la TVA

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LES RÉGIMES MATRIMONIAUX

■ Inter : 36 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 3 heures



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes catégories de régimes matrimoniaux.
- Appréhender les différents régimes matrimoniaux afin de conseiller utilement le client en matière de transmission de son patrimoine



Compétences visées

- Cette formation permet aux professionnels d'appréhender le statut juridique des emprunteurs afin de conseiller efficacement leurs clients. Elle répond à l'obligation d'actualisation des connaissances métier conformément à la loi Alur du 18 février 2016. Outre cette dimension conformité, cette formation doit permettre au professionnel de disposer des connaissances et compétences en matière de régimes matrimoniaux afin d'être plus efficace dans le conseil avisé auprès de ses clients

PROGRAMME [IMMOREG16]

[1] LES BASES DU DROIT DU CODE CIVIL

- Principe du régime de communauté réduite aux acquêts
- Principe du régime en communauté universelle
- Principe du régime en séparation de biens
- Principe du régime de participation réduite aux acquêts
- Conséquences patrimoniales du choix d'un des régimes

[2] MAÎTRISER LES AUTRES RÉGIMES HORS MARIAGE

- Principe du PACS et ses deux options possibles.
- Principe du concubinage.
- Conséquences patrimoniales du choix des régimes.
- Focus sur la SCI et ses avantages

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES DANS L'ANCIEN

■ Inter : 84 € HT / personne

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation en e-learning**

- 7 heures

**Objectifs pédagogiques**

- Identifier les tendances du marché de l'immobilier dans l'ancien
- Acquérir les connaissances générales sur toutes les étapes d'une vente immobilière : promesse de vente, mentions obligatoires, mandats
- Disposer des connaissances suffisantes pour accompagner un client

**Compétences visées**

- Cette formation a pour objectif d'identifier les étapes clés d'une vente immobilière et apporter l'ensemble des notions juridiques et techniques nécessaires dans la gestion des transactions. Au terme de la formation, les participants doivent ainsi mieux maîtriser les différentes phases nécessaires dans la vente d'un bien immobilier

PROGRAMME [IMMOREG17]

[1] PRÉAMBULE

- Le marché de l'immobilier
- Les étapes d'une vente immobilière

[2] LE MANDAT DE VENTE

- Caractéristiques
- Les différents types de mandat
- Les mentions obligatoires
- L'objet du mandat

[3] LES DOCUMENTS À COLLECTER

- Les documents communs à toutes les ventes
- Les documents spécifiques à la vente d'un lot de copropriété
- Les documents spécifiques à la vente d'un terrain

[4] LA RÉMUNÉRATION DE L'AGENT IMMOBILIER**[5] L'ANNONCE IMMOBILIÈRE**

- Rédiger une annonce efficace
- Les mentions obligatoires
- Les mentions spécifiques en cas de vente d'un lot en copropriété

[6] LA VISITE DU BIEN**[7] L'OFFRE D'ACHAT ET LA PROMESSE DE VENTE****[8] L'ACTE DE VENTE ET RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER****[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ**



UNIVERS

TECHNIQUES
NIVEAU 1

FONDAMENTAUX DU DROIT DE L'URBANISME

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les règles et les acteurs de l'urbanisme règlementaire
- Appréhender le droit foncier et ses spécificités (préemption, expropriation, délaissement,...)
- Identifier les différents types de contentieux



Compétences visées

- Développer ses connaissances sur les principaux éléments du droit de l'urbanisme

PROGRAMME [IMMOTEC1]

[1] L'URBANISME RÉGLEMENTAIRE

- Les acteurs
 - Issus de la décentralisation
 - Le nouveau rôle de l'intercommunalité
 - Le contrôle de l'État
- Les règles d'urbanisme
 - Code de l'urbanisme (RNU, constructibilité limitée, lois montagne et littoral, etc.)
 - Documents d'urbanisme :
 - SCOT, SRADDET, PLU, PLU(I), carte communale
 - Hiérarchie des normes
 - Aménagement et lotissement
- Focus sur les emplacements réservés
- Étude d'un PLU

[2] LE DROIT FONCIER

- Le droit de préemption urbain et le droit de préemption commercial
- Le droit de l'expropriation
- Le droit de délaissement
- Retour d'expérience

[3] L'URBANISME OPÉRATIONNEL

- Les certificats d'urbanisme
- Les PC, PD et PA
 - Champs d'application
 - Instruction
 - Décision (forme, durée de validité, etc.)
 - Permis modificatif et régularisation
 - Conformité
- Focus: actualité jurisprudentielle
- L'intégration de l'aménagement commercial dans la PC

[4] CONTENTIEUX

- Recours gracieux ou administratif préalable: non obligatoire
- Recevabilité
 - Délai de recours
 - Intérêt à agir
 - Notification
- Recours abusif
- Risque de démolition
- Focus sur le caractère définitif d'une autorisation
- Analyse des risques: les délais de prescription à connaître

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DES BAUX COMMERCIAUX

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes des baux commerciaux
- Adapter sa pratique professionnelle selon le profil du client et le type de bail adopté
- Appréhender les situations à risque dans une posture de conseil auprès d'un client



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances en matière de baux commerciaux nécessaires à l'exercice du métier de conseiller en immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC2]

[1] RAPPEL SUR LES CARACTÉRISTIQUES FONDAMENTALES D'UN BAIL COMMERCIAL

- Conditions d'application du statut
- Enjeux de la conclusion d'un bail commercial
- Soumission volontaire au statut
- Disposition d'ordre public
- Etude de cas : le bail commercial, alternative au bail professionnel

[2] RAPPEL SUR LES BAUX DÉROGATOIRES

- Dérogation au statut de droit commun
- Conventions d'occupation précaire
- Baux successifs
- Mise en situation : relever les avantages et inconvénients d'un bail commercial par rapport au bail professionnel et bail dérogatoire
- Analyser les clauses du bail commercial et ses annexes afin de répondre aux besoins des parties contractantes

[3] RAPPEL GÉNÉRAL SUR LES CLAUSES DU BAIL COMMERCIAL

- Clauses relatives aux conditions d'exploitation du local
- Clauses financières du bail : clause recette, clause d'indexation, clause d'échelle mobile
- Clauses de travaux et d'entretien : focus sur les travaux de mise en conformité
- Clauses de répartition des charges et décret Pinel : les charges non récupérables
- Clauses relatives à la transmission du bail
- Clauses résolutoires du bail
- Clauses utiles à la préservation des intérêts du bailleur
- Limites à la liberté contractuelle
- L'imprévision contractuelle

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DES BAUX D'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes des baux d'entreprise
- Adapter sa pratique professionnelle selon le profil du client et le type de bail adapté
- Appréhender les situations à risque dans une posture de conseil auprès d'un client



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances en matière de baux d'entreprise nécessaires à l'exercice du métier de conseiller en immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC3]

[1] DÉCOUVERTE DES BAUX CIVILS

- Rappels des règles élémentaires de négociation/conclusion d'un bail civil
- Distinction entre convention d'occupation précaire et bail dérogatoire

[2] DÉCOUVERTE DES BAUX PROFESSIONNELS

- Durée du bail et modalités de résiliation
- Rappels généraux sur la modélisation du loyer

[3] DÉCOUVERTE DES BAUX COMMERCIAUX

- Sources (décret du 30 septembre 1953,...)
- Règles essentielles (protection du consommateur, cession du fonds de commerce, droit de bail...)
- Portée des dispositions dites d'ordre public (clauses obligatoires, clauses négociables)
- Durée du bail (engagement temporel, modalités de résiliation)
- Fixation du loyer (modalités de fixation initiale, évolutions possibles en cours de bail)
- Evolution de la répartition des charges/redevances/taxes/impôts et travaux (situations possibles entre fin 1953 et fin Octobre 2014)
- Depuis début Novembre 2014 (réforme PINEL)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

VEFA

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre et mettre en œuvre le montage en VEFA
- Appréhender les risques d'une opération VEFA logements
- Identifier les points clés du montage



Compétences visées

- L'opération de Vente en Etat Futur d'Achèvement est une opération complexe qui nécessite d'acquérir différentes compétences de manière à gérer tous les aspects de cette transaction

PROGRAMME [IMMOTEC4]

[1] MAÎTRISER CHAQUE ÉTAPE D'UNE OPÉRATION EN VEFA

- Les intérêts pour le vendeur et pour l'acheteur à recourir à la VEFA (vente au fur et à mesure, défiscalisation etc.)
- Le contrat préliminaire
- Le dépôt de garantie
- Le contrat définitif
- La livraison
- L'après-vente (GPA, GBF, décennale)
- Les recours en cas d'annulation (indemnité, tiers expert etc.)

[2] MAÎTRISER LES RISQUES DU MONTAGE EN VEFA

- La qualité de réalisation (qualité des prestataires/ des ouvrages, exigence technique etc.)
- Le coût de revient et la garantie de paiement du prix
- Les clauses miroirs avec les autres contrats (garanties de surfaces/hauteurs/places/BEFA etc.)
- Les clauses de modifications (TMA/modification programme/retard et causes légitimes)
- Les documents contractuels (notice descriptive/data room)
- Les modalités de livraison (état de livraison contractuel/refus de livraison)
- Les acteurs impactant le projet (tiers, associations, riverains etc.)
- Logements en secteur protégé (virements interdits par la loi, actes ne respectant pas la loi, paiement chèque de banque obligatoire etc.)

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DU PERMIS DE CONSTRUIRE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender le champ d'application du permis de construire (y compris l'aménagement commercial)
- Comprendre les étapes pour le dépôt d'un permis de construire
- Maîtriser les étapes de la vie d'un permis de construire
- Se sensibiliser aux différents types de contentieux



Compétences visées

- Au terme de cette formation, les participants auront une large vision de la vie d'un permis de construire

PROGRAMME [IMMOTEC5]

[1] LE CHAMPS D'APPLICATION DU PERMIS DE CONSTRUIRE

- Permis de construire et permis de construire valant permis de démolir
- Permis de construire et déclaration préalable
- Recours obligatoire à l'architecte

[2] IDENTIFIER LES ÉTAPES PRÉALABLES

- S'interroger sur l'intérêt du CU (choix du CU)
- Choisir entre permis de construire valant division et lotissement
- Connaître le permis par tranches
- Constructions temporaires
- Repérer les dérogations aux règles du PLU
- Étudier le contexte local (servitude, cahier des charges ...)
- Analyser le règlement du PLU de la zone applicable et le lexique
- Périmètre ABF
- Focus: le cahier des charges des vieux lotissements: quelle contrainte sur un PC ?

[3] DEPOSER LE DOSSIER DE PC

- Le pétitionnaire (et la cotitularité)
- Dépôt du dossier
- Délai d'instruction
- Décision (refus, accord avec ou sans prescription, décision tacite)
- Retour d'expérience

[4] CONNAITRE LES ÉTAPES DE LA VIE D'UN PERMIS

- Durée de validité et prorogation
- Retrait du PC
- Modification du permis
- Transfert du permis
- DACT et conformité des travaux
- Focus: Prescription administrative de 10 ans

[5] LE CONTENTIEUX

- Administratif
- Civil
- Pénal
- Question: Quid des troubles de voisinage ?

[6] L'AMÉNAGEMENT COMMERCIAL

- Champs d'application
- Quels impacts sur le permis de construire ?
- Le recours sur le volet commercial

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACTUALITÉS DU DROIT DE L'URBANISME

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Analyser les récentes évolutions du droit de l'urbanisme
- Évaluer et intégrer leurs impacts



Compétences visées

- La promulgation de la loi ELAN en 2018 et ses nombreux décrets d'application ont fortement modifié le code de l'urbanisme, il est donc nécessaire de se tenir informé et de se former

PROGRAMME [IMMOTEC6]

[1] TEXTES : APPORTS EN DROIT DE L'URBANISME

- Décret n°2018-617 du 17 juin 2018
- Loi ELAN du 23 novembre 2018 n°2018-1021

[2] 2022

- Exemplanité environnementale (décret n°2023-173 du 8 mars 2023) modification des articles
- Destinations et sous-destinations : modification de l'article R 151-27 du CU par décret n°2023-195 du 22 mars 2023
- L 152-5-2 et L 151-28 du CU
- Décret 17 avril 2023 relatif aux dossiers de demande d'autorisation d'urbanisme: modification du contenu des dossiers

[3] 2023

- Cristallisation des règles d'urbanisme (régularisation art L -600-1-5 CU): CE 4 mai 2023, Octogène, n°464702
- Une autorisation implicite naît-elle à l'issue du délai d'instruction malgré une demande illégale de pièce ? CE, 9 décembre 2022, Commune de Saint Herblain, n0454521
- Les dark store: CE, 23 mars 2023, Frichi et Gorrillas
- Permis modificatif et régularisation (CE, 26 juillet 2022, n°437765; etc.)

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

DÉCOUVRIR LES ASPECTS JURIDIQUES D'UNE OPÉRATION DE CONSTRUCTION

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les acteurs, les assurances et les garanties d'une opération de construction
- Comprendre les contraintes juridiques de l'opération de construction
- Appréhender la mise en place des marchés de travaux jusqu'à leur finalisation



Compétences visées

- Avoir une vision large d'une opération de construction sur l'organisation, les contraintes juridiques et le déroulement jusqu'à la finalisation du projet

PROGRAMME [IMMOTEC7]

[1] INTRODUCTION

- Identifier les intervenants
 - Maître d'ouvrage
 - Maître d'ouvrage délégué
 - Architecte et maître d'œuvre
 - Bureau de contrôle
 - Coordinateur SPS
 - Entreprises et sous-traitants
- Les assurances obligatoires et facultatives
- Les garanties

[2] ACQUISITION FONCIÈRE

- Recherche du foncier
 - Loi Hoguet / Intermédiation
 - Division: lotissement, vente primaire
 - CU
- VEFA
 - Secteur protégé
 - Contrat de réservation
- VENTE A TERME
 - PUV / Promesse synallagmatique
 - Conditions suspensives
- Focus: Les conditions suspensives (articulation des délais, avenant ...)

[3] LES CONTRAINTES JURIDIQUES

- Urbanistiques (règles d'urbanisme, autorisation, préemption ...)
- Environnementales (pollution des sols, amiante, zone humide, normes environnementales, étude d'impact, autorisation environnementale et clause filet, défrichement ...)
- Sanitaires
- Archéologie préventive
- Servitudes, cahiers des charges de lotissement, etc...

[4] LES MARCHÉS DE TRAVAUX

- Choix des entreprises
- Référé préventif
- Suivi du chantier (travail illégal, devis/facture ...)
- Focus: le médiateur de chantier

[5] FIN DES TRAVAUX

- Réception
- Livraison
- Conformité (DACT, responsabilité)

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PRATIQUES DANS LE SECTEUR DE LA COPROPRIÉTÉ

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le cadre juridique et le fonctionnement d'une copropriété
- Maîtriser les obligations du syndic et du syndicat en matière de comptes bancaires et de financement des travaux des syndicats de copropriété



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires dans le cadre d'une relation professionnelle liée à la gestion d'une copropriété



Prérequis

- Expérience dans le métier de syndic et/ou d'agent immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC8]

[1] QU'EST-CE QU'UNE COPROPRIÉTÉ ?

- Le statut de la copropriété
- Le règlement de copropriété : le contrat entre les copropriétaires
- Les règles de fonctionnement de la copropriété

[2] NE PAS CONFONDRE DIVISION EN VOLUMES, ASL, AFUL ET SYNDICAT DE COPROPRIÉTÉ

- Spécificités de ces statuts
- Avantages

[3] PARTIES COMMUNES ET PARTIES PRIVATIVES

- Une liberté de faire des travaux très encadrés
- Quels travaux nécessitent une autorisation de l'assemblée générale ?
- Que faire si des travaux ont été réalisés sans autorisation ?
- L'appropriation de parties communes

[4] ACQUISITION D'UN LOT EN COPROPRIÉTÉ

- Documentation
- Processus
- Les copropriétés sous administration provisoire, sans syndic, ...

[5] LES COMPTES BANCAIRES DE LA COPROPRIÉTÉ

- Obligation d'ouverture d'un compte bancaire par syndicat et conséquences sur le mandat du syndic
- Compte de placement obligatoire
- Changement de syndic et transfert de trésorerie
- Les emprunts du syndicat : collectifs, individualisés

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

COPROPRIÉTÉS ET EXPERTISE JUDICIAIRE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les caractéristiques et les enjeux d'une expertise judiciaire
- Maîtriser les conditions techniques et adopter les comportements vertueux
- Être capable de bien agir en cas de gestion d'un désordre pathologique majeur



Compétences visées

- Cette formation doit permettre aux professionnels de la gestion des copropriétés de mieux appréhender les désordres susceptibles d'entraîner des procédures judiciaires dont le préalable est l'expertise judiciaire Cette formation leur permettra de mettre en place les dispositifs et comportements préventifs utiles afin de gérer au mieux les désordres au sein d'une copropriété

PROGRAMME [IMMOTEC23]

[1] INTRODUCTION : LES DÉSORDRES SOURCES DE TENSIONS, PROCÉDURES

- Les principaux désordres pathologiques dans le cadre d'une copropriété
- Réactions des copropriétaires et rôles des syndics
- Distinguer un désordre bénin d'un désordre susceptible de faire l'objet d'une expertise judiciaire

[2] EXPERTISE JUDICIAIRE : DE QUOI S'AGIT-IL ?

- Les différentes parties prenantes : avocats, assureurs, copropriétaires, syndics...
- L'importance d'être assisté
- Les délais
- Le caractère probant d'une telle expertise et ses conséquences juridiques

[3] EXPERTISE JUDICIAIRE : COMMENT GÉRER AU MIEUX ?

- Les comportements vertueux
- La constitution des preuves : gestion conservatoire des dossiers
- Les cas favorables à une gestion amiable
- Le rôle du syndic au sein d'une expertise judiciaire
- L'issue d'une expertise judiciaire : la procédure au fond

[4] EXPERTISE JUDICIAIRE : MISES EN SITUATION

- A partir de situations réelles, comment gérer au mieux les cas de désordres ? : les précautions techniques, administratives et les comportements vertueux
- Travaux en sous-groupes avec restitutions en plénière

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION DE PATRIMOINE IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les avantages et contraintes d'une SCI : constitution, fiscalité, cession
- Proposer une réponse adaptée pour transmettre dans les meilleures conditions



Compétences visées

- Mobiliser des connaissances en matière de gestion patrimoniale immobilière afin de bien conseiller un client

PROGRAMME [IMMOTEC9]

[1] ACQUISITION D'UN IMMEUBLE

- Détention directe ou indirecte
- Avantages et inconvénients d'une SCI
- Clauses statutaires d'une SCI : apport, objet social, droits des associés, montant de capital

[2] EXPLOITATION DE L'IMMEUBLE

- Comparatif BIC / revenus fonciers
- Analyse déclaration 2072
- Mesures fiscales incitatives
- Loueur en meublé : en nom propre ou en SARL
- Démembrement de propriété et immobilier

[3] CESSIION DE L'IMMEUBLE

- Cession et transmission de l'immeuble
- Cession de parts sociales de SCI
- Vente de l'immobilier détenu en direct
- Plus-value immobilière : IR et PS
- Transmission SCI : donation de parts, démembrement de parts
- Transmission bien détenu en direct : indivision
- Dissolution SCI

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA LOCATION MEUBLÉE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes locations meublées
- Appréhender les obligations liées à la location meublée
- Analyser les impacts fiscaux



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires en matière de location meublée afin de bien conseiller un client

PROGRAMME [IMMOTEC10]

[1] ACQUISITION DU MEUBLÉ

- Détenion directe
- SCI

[2] LOCATION SAISONNIÈRE

- Déclaration
- Abattement forfaitaire
- Réel

[3] LOCATION À L'ANNÉE

- Régime forfaitaire
- Micro BIC
- Réel avec ou sans amortissement

[4] LMP

- Règles de fonctionnement
- BIC
- Amortissements

[5] OBLIGATIONS

- Type de bail
- Obligations d'aménagement

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX D'UNE SCI

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différentes locations meublées
- Appréhender le fonctionnement juridique et comptable d'une SCI
- Analyser les impacts fiscaux



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires en matière de location meublée afin de bien conseiller un client

PROGRAMME [IMMOTEC11]

[1] SCI : POURQUOI

- Transmission du patrimoine immobilier
- Sortir de l'indivision
- Gestion du patrimoine professionnel

[2] FONCTIONNEMENT JURIDIQUE

- Les formalités
- Capital faible ou fort
- Précautions dans la rédaction des statuts
- Partage de pouvoir et de responsabilité : pouvoirs du gérant, enfants mineurs

[3] FONCTIONNEMENT COMPTABLE

- Apport pur et simple ou à titre onéreux
- TVA : immeubles neufs apportés, construits en société
- Droits d'enregistrement en cas de cession
- IFI : impact
- IR / IS : que choisir, quelles obligations comptables ?
- IR / IS : imposition des plus-values, cession de l'immeuble ou des parts de SCI

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Prérequis**

- Être professionnel en contact de la relation au secteur immobilier dans sa pratique

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les principaux actifs immobiliers, leurs évolutions et les enjeux du développement durable en matière d'investissements immobiliers
- Appréhender les spécificités de l'actif immobilier, ses acteurs et les principales stratégies d'investissements et risques associés
- Maîtriser l'analyse d'un actif immobilier et les principaux indicateurs du marché immobilier, afin de mieux appréhender les principaux critères à prendre en compte préalablement à un investissement immobilier

**Compétences visées**

- Cette formation doit permettre aux professionnels immobiliers d'acquérir une compréhension globale de l'immobilier. En particulier, elle permettra aux collaborateurs d'identifier les acteurs de l'investissement immobilier et d'en comprendre les caractéristiques, les spécificités et les risques et réglementations associés. Ainsi, cette compréhension préalable leur permettra de mieux maîtriser les étapes d'une vente d'actif immobilier et la grille d'analyse et d'audit d'un bien immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC12]

[1] CARACTÉRISTIQUES ET SPÉCIFICITÉS DE L'ACTIF IMMOBILIER

- Panorama de l'investissement immobilier en France et chiffres clés du secteur
- Les principaux indicateurs du marché immobilier
- Les différents opérateurs immobiliers et la typologie des investisseurs : institutionnels, sociétés foncières, privés, fonds d'investissements, Club deal...
- Les différentes classes d'actifs immobiliers et leurs évolutions
- Financiarisation de l'immobilier illustrée au travers de l'évolution de l'actif bureaux
- Focus sur la « pierre-papier »
- Caractéristiques de l'actif immobilier au regard des autres actifs
- Spécificités de l'actif immobilier : matérialité, singularité, illiquidité
- Conséquences de ces spécificités dans le cadre d'investissements immobiliers

[2] CARACTÉRISTIQUES ET SPÉCIFICITÉS DE L'ACTIF IMMOBILIER

- Les principaux concepts des stratégies financières
- Les principaux critères à prendre en compte pour un investissement immobilier optimisé
 - Stratégies « à risque modéré »
 - Stratégies « à risque élevé »
- La mise en œuvre des stratégies d'investissements immobiliers
- Rôle et missions des principales parties prenantes dans le cadre d'un investissement immobilier

- Les critères d'analyse d'un dossier d'investissement immobilier
 - Focus sur la « Dataroom » et la « Due diligence »
- Cas pratique : analyse d'un dossier d'investissement

[3] INVESTISSEMENT IMMOBILIER ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

- Qu'est-ce que la « valeur verte » ?
- Cadre réglementaire en matière de développement durable
- Objectifs et enjeux du Décret tertiaire du 23 juillet 2019
- Objectifs et enjeux de la Loi climat et résilience.
- Le ZAN et ses conséquences.
- Les critères ESG (Environnement, Social/Sociétal, Gouvernance) selon leur matérialité : renforcer les décisions principales et identifier des risques et opportunités spécifiques
- Le Règlement SFDR.
- Le Label ISR (Investissement Socialement Responsable)
- Objet et objectifs de la Taxinomie européenne
- Les enjeux et objectifs de la Réglementation environnementale 2020
- Caractéristiques et spécificités des principales certifications et labels environnementaux
- Focus sur le bail vert : annexe environnementale
- Stratégies d'investissements immobiliers et développement durable

[4] CONCLUSION

- Focus sur le Zan et la « reconstruction de la ville sur la ville »
- Regard prospectif sur les attentes actuelles et à venir des investisseurs immobiliers

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DE L'ASSET MANAGEMENT

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les différentes classes d'actifs et les aspects réglementaires liés à la gestion d'actifs
- Comprendre les différentes techniques et styles de gestion
- Savoir analyser la performance et les risques



Compétences visées

- Disposer des connaissances nécessaires en matière de gestion d'actifs immobiliers afin d'exercer une activité de conseil en patrimoine immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC13]

[1] LE CADRE NORMATIF DE LA GESTION D'ACTIFS

- La réglementation : MIFID 2, PRIIP'S...
- Organisation d'une société de gestion : commercial, back office, middle office
- Le contrôle, les fonctions support
- Le cadre contractuel

[2] LES DIFFÉRENTS STYLES DE GESTION

- Gestion actions, gestion de produits de taux
- Gestion diversifiée, gestion alternative (private equity, hedge fund)
- Gestion indicielle

[3] LES PRODUITS DE LA GESTION D'ACTIFS

- L'allocation d'actifs
- Les OPCVM
- Les FCPR, FCPI, FPCI, FIP
- Les produits dérivés
- Les produits structurés

[4] LA MESURE DE LA PERFORMANCE

- La mesure, les risques

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION DE PROJETS IMMOBILIERS

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Définir les différents acteurs dans le cadre d'une gestion de projet
- Être capable de piloter un projet immobilier
- Déterminer et comprendre les étapes de gestion de projet en immobilier



Compétences visées

- Un projet immobilier se gère. L'objectif sera pour vous de comprendre tous les aspects de la gestion de projet en commençant par définir les différents acteurs, les différentes étapes de manière à gérer efficacement le projet

PROGRAMME [IMMOTEC14]

[1] LE PILOTAGE

D'UN PROJET IMMOBILIER

- Dossier de pilotage de projet
- Veiller à la qualité
- Surveiller l'équilibre budgétaire
- Piloter les paramètres de risques
- Anticiper les dérapages de planning
- Gérer les acteurs internes et externes

[2] L'ÉQUIPE

PROJET IMMOBILIER

- Le Maître d'Ouvrage
- L'assistant maître d'ouvrage
- La Maîtrise d'Œuvre
- Les entreprises de bâtiment
- Le bureau de contrôle
- Le coordonnateur sécurité protection santé
- Le coordonnateur systèmes de sécurité incendie
- Les acteurs de l'administration
- Les tiers
- Focus les acteurs du BIM

[3] LES ÉTAPES D'UN PROJET IMMOBILIER

- Les phases de projet
- Les typologies de projets
- L'expression et analyse du besoin
- La phase de diagnostics
- La phase de programmation
- Les phases de conception
- Les autorisations administratives de construction
- Les phases de réalisation
- Déclaration réglementaire d'ouverture de chantier

[4] LA RÉCEPTION DE TRAVAUX ET SES GARANTIES

- La réception avec les entreprises
- La conformité administrative
- Les garanties
- Le décompte général définitif
- Libération de retenue de garantie
- Les passages des commissions consultatives - Les dossiers de clôture
- Mise en exploitation

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Identifier les conséquences fiscales d'une acquisition
- Maîtriser les incidences fiscales de la détention et de la cession d'un bien immobilier
- Maîtriser les actualités de la fiscalité immobilière (SCI, IFI,...)



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances fiscales nécessaires dans le cadre du projet immobilier d'un client

PROGRAMME [IMMOTEC15]

[1] IMPLICATIONS FISCALES D'UNE ACQUISITION IMMOBILIÈRE

- Acquisitions soumises aux droits d'enregistrement
- Acquisitions soumises à la TVA immobilière
- Quiz : identifier les différents droits et les taxes à payer

[2] PATRIMOINE IMMOBILIER ET IMPOSITION SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

- Caractéristique de l'IFI (impôt sur la fortune immobilière)
- Ce qui change avec l'IFI

[3] CALCUL DES REVENUS FONCIERS

- Définition des revenus fonciers
- Détermination du revenu foncier imposable
- Souscription de la déclaration n°2044
- Imposition du revenu foncier
- Prélèvement à la source et imposition des revenus

[4] RÉGIMES FISCAUX INCITATIFS

- Régime Pinel, Denormandie, Censi-Bouvard (état des lieux et actualité)
- Revue des dispositifs antérieurs : Duflot, Scellier, Périssol, Borloo, Besson
- Cas pratique : identifier les attraits ou les inconvénients d'un régime incitatif

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ LOCATIVE

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les bases de la fiscalité immobilière et droits de mutation
- Maîtriser le fonctionnement des principaux dispositifs de défiscalisation
- Comprendre le calcul des principales impositions liées à un investissement locatif



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances fiscales nécessaires au conseil auprès d'un investisseur immobilier

PROGRAMME [IMMOTEC16]

[1] DROITS APPLICABLES SUR L'ACQUISITION D'UN IMMEUBLE LOCATIF

- La TVA immobilière
- Les droits d'enregistrement

[2] INCITATIONS FISCALES À L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER (LOCATION NUE)

- Panorama de la défiscalisation : gestion des anciens dispositifs
- Les dispositifs Pinel, Denormandie (analyse du régime fiscal, difficultés d'application, analyse financière)
- Loi Malraux et les monuments historiques (analyse du régime fiscal et analyse financière)

[3] LOCATION EN MEUBLÉ

- Analyse du régime fiscal LMP/LMNP (Dispositif Censi-Bouvard)
- Difficultés d'application
- Analyse financière

[4] COMBINAISON DES DISPOSITIFS D'INCITATION FISCALE ET PLAFONNEMENT DES NICHES FISCALES

[5] CADRE FISCAL D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DE DÉFISCALISATION

- Taxes sur les loyers
- Déclaration des revenus
- Taxe sur les logements vacants
- Traitement fiscal de la plus value immobilière

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes de l'impôt sur le revenu
- Distinguer les revenus fonciers, des revenus de la location meublée
- Appréhender la fiscalité de chaque régime



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires en matière de fiscalité immobilière auprès des clients

PROGRAMME [IMMOTEC17]

[1] INTRODUCTION

- Impôt sur le revenu
- Prélèvements sociaux

[2] IMPÔT SUR LE REVENU

- Contribuables
- Foyer fiscal
- Revenus catégoriels
- Calcul de l'impôt

[3] FISCALITÉ DE LA LOCATION MEUBLÉE

- Catégorie des BIC
- LMP
- LMNP
- Calcul de l'impôt

[4] FISCALITÉ DES REVENUS FONCIERS

- Micro foncier
- Régime réel
- Charges déductibles
- Déficit foncier

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

OPTIMISATION DÉCLARATION DES REVENUS FONCIERS

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les déclarations fiscales relatives aux revenus fonciers
- Maîtriser le détail des revenus fonciers
- Analyser les dispositifs dérogatoires



Compétences visées

- Mobiliser ses connaissances fiscales afin d'assister efficacement un client dans sa déclaration de revenus fonciers

PROGRAMME [IMMOTEC18]

[1] FONDAMENTAUX DE L'IR

- Revenus catégoriels
- Assiette imposable, foyer fiscal, quotient familial

[2] OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Revenus fonciers
- SCI à l'IR
- SCI à l'IS

[3] DÉTAIL REVENUS FONCIERS

- Recettes à déclarer
- Charges déductibles

[4] TRAITEMENT DU REVENU FONCIER

- Imposition bénéfices
- Imputation déficits

[5] DISPOSITIFS DÉROGATOIRES

- Pinel
- Denormandie
- Censi-Bouvard

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ DES LOCATIONS SAISONNIÈRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Déterminer et définir le contrat de location
- Comprendre les différentes règles liées aux sinistres
- Appréhender les règles déclaratives
- Déterminer les avantages et inconvénients des options de location



Compétences visées

- La formation en fiscalité des locations saisonnières vise à doter les apprenants des compétences nécessaires pour comprendre et gérer les aspects fiscaux liés à la location de biens pour des séjours temporaires, tels que les locations de vacances

PROGRAMME [IMMOTEC19]

[1] LE CONTRAT DE BAIL

- Contrat de bail de court séjour
- Les obligations classiques d'un bail d'habitation
- Les obligations spécifiques d'une location saisonnière
- La question des conditions d'occupation par le locataire (ce qui admis, ce qui est problématique)
- Les conditions d'entrée et la sortie des lieux, notamment l'état des lieux
- La violation du bail pendant l'occupation (nombre de locataires, tapage, ...)

[2] LA GESTION DES SINISTRES

- Position du code civil
- Les preuves et évaluation du sinistre
- La couverture des assurances
- Solution amiable / solution contentieuse

[3] LES OBLIGATIONS DÉCLARATIVES

- Les obligations numériques
- Les autorisations administratives, notamment l'autorisation de changement d'usage
- Le classement meublé de tourisme ou chambre d'hôte
- Les obligations vis à vis des plateformes numériques

[4] MEUBLÉ AVEC OU SANS PRESTATION DE SERVICES

- Les avantages du meublé
- Différence entre LMP et LMNP
- Les avantages du meublé para-hôtelier
- Location saisonnière (Micro BIC / régime réel)
- La question des travaux dans une location saisonnière
- L'impact d'une vente immobilière
- La question de la taxe de séjour, de la cotisation foncière des entreprises, ...

[5] L'ACHAT VIA UNE SARL DE FAMILLE

- Les avantages de l'achat via une SARL de famille
- Notion de famille dans une SARL de famille
- La question du statut du dirigeant
- La question de la jouissance personnelle des propriétaires
- La question des capitaux propres dans une SARL de famille

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FINANCEMENT D'UN PROJET IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le marché immobilier résidentiel et ses acteurs
- Appréhender les bases du droit immobilier
- Acquérir les bases pratiques d'une opération immobilière et de son financement



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances en termes de marché et financement immobilier afin de bien accompagner le projet immobilier d'un client

PROGRAMME [IMMOTEC20]

[1] LE MARCHÉ IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET SES ACTEURS

- Les fondamentaux du marché immobilier (structurel et conjoncturel)
- Les acteurs parties prenantes : agents immobiliers, promoteurs, constructeurs...

[2] BASE DU DROIT IMMOBILIER ET DIFFÉRENTS TYPES D'OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

- La notion de propriété : pleine/indivision/démembrement...
- Les opérations immobilières : neuf, VEFA, ancien, travaux...

[3] LES PROCÉDURES D'ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER

- Dans l'ancien : compromis de vente, promesse d'achat, promesse de vente
- Dans le neuf : contrat de réservation, contrat de construction de maison individuelle (CCMI)

[4] LE FINANCEMENT D'UN BIEN IMMOBILIER

- L'emprunteur : notions juridiques, régimes matrimoniaux, concubinage, PACS...
- L'évaluation de la solvabilité de l'emprunteur (critères, recommandations HCSF, ...)
- Les principaux prêts immobiliers (caractéristiques et fonctionnalités)
- Les garanties (suretés réelles et personnelles, assurances Emprunteurs)
- Dans l'œil du banquier : approche de l'engagement d'un dossier de financement (taux d'endettement, ratio passif, marge hypothécaire, analyse du patrimoine mobilier et immobilier, cas pratique d'un dossier de financement au particulier)

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

AVANTAGES ET LIMITES DU VIAGER

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître les mécanismes du viager
- Appréhender les objectifs des acheteurs et des vendeurs
- Connaître les impacts fiscaux et patrimoniaux



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances liées à la technique du viager afin de conseiller un client

PROGRAMME [IMMOTEC21]

[1] DÉFINITION ET MARCHÉ DU VIAGER EN FRANCE

- Définition du viager
- Structure du marché : portrait de vendeurs et panorama des investisseurs

[2] RÉALISER UNE VENTE EN VIAGER

- Pourquoi vendre en viager ?
- Mécanismes juridiques et fiscaux
- La réalisation du prix
- La vie du contrat
- Les alternatives

[3] INVESTIR DANS LE VIAGER

- Avantages et inconvénients du viager : approche du risque
- Les leviers de rentabilité
- Les impacts fiscaux et patrimoniaux
- La fin du contrat

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE CONSTRUCTION

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les aspects de la responsabilité décennale
- Comprendre les garanties des assurances de responsabilité décennale
- Appréhender la mise en place de ses garanties (obligatoires et complémentaires)
- Avoir une vision plus fine de la gestion des sinistres



Compétences visées

- Comprendre les éléments intégrant l'assurance construction et ses obligations

PROGRAMME [IMMOTEC22]

[1] LA RESPONSABILITÉ DÉCENNALE

- Qui est soumis à cette responsabilité ?
- Pour quels ouvrages ?
- Pour quels désordres ?

[2] LES OUVRAGES SOUMIS À OBLIGATION D'ASSURANCE DÉCENNALE

- Quels ouvrages soumis à l'obligation d'assurance décennale ?
- Les limites et les conséquences

[3] LES GARANTIES DES ASSURANCES DE RESPONSABILITÉ DÉCENNALE

- Dommage Ouvrage et RC Décennale
- Contrat Collectif de Responsabilité Décennale

[4] LES GARANTIES DES ASSURANCES COMPLÉMENTAIRES ET ANNEXES

- Responsabilité Civile et Tous Risques Chantiers

[5] LA MISE EN PLACE DE CES GARANTIES

- Quand souscrire ?
- Comment souscrire ?
- Les renseignements à fournir

[6] LA GESTION DES SINISTRES

- Focus sur les obligations légales des assureurs DO

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

[EXPERTISES]

■ IMMOBILIER

DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ & STRATÉGIE PATRIMONIALE

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement du démembrement de propriété
- Approfondir la fiscalité du démembrement de propriété
- Proposer des stratégies patrimoniales adaptées



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires en matière de démembrement afin d'apporter un conseil adapté auprès d'un client

PROGRAMME [IMMOEXP1]

[1] PRINCIPES JURIDIQUES

- Formes de démembrement
- Origine et fin du démembrement
- Avantages et inconvénients
- Droits et pouvoirs de l'usufruitier et du nu-propiétaire

[2] ÉVALUATION DE L'USUFRUIT ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ

- Barème fiscal
- Evaluation économique

[3] STRATÉGIES PATRIMONIALES

- Cession à titre gratuit nue-propriété
- Cession à titre gratuit usufruit
- Acquisition usufruit ou nue-propriété
- Cession à titre onéreux usufruit ou nue-propriété

[4] FISCALITÉ DU DÉMEMBREMENT

- IR
- IFI
- Plus-value
- Droit de mutation

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

PLUS-VALUES ET TVA IMMOBILIÈRES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le calcul des plus-values et TVA
- Analyser les opérations soumises à plus-value et TVA
- Calculer l'impôt dû



Compétences visées

- Acquérir les connaissances relatives aux plus-values immobilières et la TVA, nécessaires pour conseiller utilement un client.

PROGRAMME [IMMOEXP2]

[1] BIENS ET PERSONNES CONCERNÉES PAR LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

- Les personnes imposables
- Les opérations concernées
- Les biens exonérés

[2] CALCUL DE LA PLUS-VALUE

- Calcul, abattement pour durée de détention
- Impôts et PS
- Plus-value SCI

[3] TVA IMMOBILIÈRE

- Opérations soumises à TVA
- VEFA
- Revente rapide
- Terrain à bâtir

[4] CALCUL TVA

- En cas de revente
- Forfait frais de notaire et travaux
- Impôt et PS

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

CYCLE DE DÉTENTION D'UN BIEN IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes de détention en société à l'IS
- Distinguer la fiscalité de la location nue et meublée
- Savoir anticiper les problématiques de transmission de l'immobilier



Compétences visées

- Disposer des connaissances fiscales afin de conseiller utilement un client dans son projet immobilier

PROGRAMME [IMMOEXP3]

[1] ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER À TITRE PERSONNEL OU EN SOCIÉTÉ

- Coûts : TVA et droits d'enregistrement
- Coût de la mise en société civile ou commerciale
- Avantages et inconvénients du démembrement de propriété

[2] LOCATION NUE OU MEUBLÉE

- Régime fiscal de ces locations : IR, CRL, taxe loyers abusifs, taxe bureau, TVA
- Location meublée : avantages et inconvénients de la SARL de famille
- LMP avec ou sans prestation de services
- Immobilier haut de gamme : MH, Malraux ou monument labellisé

[3] TRANSMISSION DU BIEN

- Comparaison IR / IS : détention et cession de l'immeuble
- IS et plus-value immobilière
- Société IS : conséquences comptables et fiscales
- Démembrement de propriété

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION D'UNE SCI

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Appréhender l'intérêt de constituer une SCI
- Analyser les avantages et les inconvénients
- Identifier les responsabilités des associés et gérants



Compétences visées

- Acquérir les connaissances relatives à la gestion d'une SCI dans le cadre de l'accompagnement d'un client

PROGRAMME [IMMOEXP4]

[1] POURQUOI UNE SCI

- Éléments déterminants dans la rédaction des statuts
- Capital social : faible ou fort

[2] CONSTITUTION DE LA SCI

- Éléments déterminants dans la rédaction des statuts
- Capital social : faible ou fort

[3] GESTION DE LA SCI

- Choisir le gérant
- Pouvoir de décision des associés
- Objet social

[4] FISCALITÉ DE LA SCI

- Imposition des bénéfices
- TVA

[5] SORTIE DE LA SCI

- Vente des parts
- Transmission des parts
- Retrait d'un associé

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACTUALITÉS PRATIQUES DES BAUX COMMERCIAUX

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Mettre à jour ses connaissances, suite à la réforme progressive des baux
- Adapter sa pratique professionnelle face aux nouvelles contraintes juridiques
- Appréhender les situations à risque dans une posture de conseil auprès d'un client

**Compétences visées**

- Mobiliser les connaissances afin de maintenir un niveau de conseil avisé auprès des clients

**Prérequis**

- Connaissances basiques des principaux statuts locatifs

PROGRAMME [IMMOEXP5]

[1] ÉVOLUTION DES BAUX DÉROGATOIRES

- Extension de la durée maximum des baux...

[2] MODALITÉS DE RÉSILIATION OU DE PROLONGATION DU BAIL

- Evolutions des principes et des exceptions

[3] LOYER : MODÉLISATION INITIALE ET ÉVOLUTIONS ULTÉRIEURES**[4] MODALITÉS DE RÉPARATION DES CHARGES, TAXES, IMPOTS ET TRAVAUX****[5] DROIT DE PRÉFÉRENCE DU PRENEUR EN CAS DE VENTE DES MURS PAR LE BAILLEUR****[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ**

ACTUALITÉS PRATIQUES DE L'URBANISME COMMERCIAL

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Connaître le champ d'application de la réglementation sur les surfaces commerciales et ses implications dans l'expertise
- Maîtriser les réserves dans les rapports d'expertise liées à l'urbanisme commercial et le droit de préemption des communes sur les fonds, baux et terrains commerciaux,
- Apprécier les diverses incidences du statut des baux commerciaux lors de l'évaluation des murs des actifs immobiliers d'entreprise



Compétences visées

- Actualiser ses connaissances en matière d'urbanisme commercial, afin de maintenir un niveau de conseil performant auprès d'un client



Prérequis

- Connaissances basiques en droit de l'urbanisme et en baux commerciaux

PROGRAMME [IMMOEXP6]

[1] CRITÈRES LIÉS À LA SURFACE DES IMMEUBLES À ÉVALUER

- Les surfaces prises en compte
- Le seuil applicable

[2] LE CHAMP D'APPLICATION MATÉRIEL

- Commerces et activités concernées
- Commerces et activités non concernées

[3] LES ÉLÉMENTS À VÉRIFIER LORS DE LA COMMERCIALISATION

- Origine des SDV et extension éventuelle
- Le nouveau régime des destinations et des changements de sous-destinations

[4] LES NOUVEAUTÉS DE LA LOI ELAN DU 23/11/2018

- Contour de l'étude d'impact
- Analyse des périmètres O.R.T.
- Risques liés au certificat de conformité du volet « AEC » du permis de construire
- Projections des restrictions de construire dans les zones concernées par la réduction de l'artificialisation des sols

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

USAGE ET DESTINATION DES IMMEUBLES

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Mettre à jour ses connaissances, suite à la réforme progressive des documents et des règles de police administrative des immeubles et/ou d'urbanisme
- Adapter sa pratique professionnelle face aux nouvelles contraintes juridiques
- Evaluer les situations à risque pour les éviter et conseiller au mieux une clientèle de bailleurs/investisseurs



Compétences visées

- Actualiser ses connaissances opérationnelles concernant les baux commerciaux



Prérequis

- Connaissances basiques en droit de l'urbanisme

PROGRAMME [IMMOEXP7]

[1] DÉFINITION JURIDIQUE ET ILLUSTRATIONS PRATIQUES

- Comment appréhender une opération de changement d'usage ?
- Quels risques et contraintes peuvent-ils en résulter lors de la vente ou de la location d'un immeuble ?
- Comment appréhender une cession de commercialité ?

[2] SANCTIONS POSSIBLES EN CAS DE NON-RESPECT DU DISPOSITIF DES CHANGEMENTS D'USAGE

- Quelle incidence sur la valeur des actifs ?
- Quels liens possibles avec les taxes d'urbanisme ?
- Quels risques de remise en l'état d'origine ?

[3] RÉCENTE RÉFORME DES TYPES DE DESTINATION ET DES CHANGEMENTS DE DESTINATION

- Quels sont les outils d'identification des actifs immobiliers ?
- Où s'applique la réforme des destinations et des sous-destinations ?
- Quelles réserves envisager lors d'un projet de valorisation alternative d'un actif ?

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

ACTUALITÉS PRATIQUES DE L'URBANISME OPÉRATIONNEL

■ Intra : à partir de 1 090 € HT

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation**

- 1/2 journée (3 heures)

**Objectifs pédagogiques**

- Actualiser ses connaissances, suite à la réforme progressive des documents et des autorisations d'urbanisme
- Développer sa pratique professionnelle face aux nouvelles contraintes juridiques
- Evaluer les situations à risques pour les éviter et conseiller au mieux une clientèle de bailleurs/investisseurs

**Compétences visées**

- Actualiser ses connaissances opérationnelles en urbanisme afin de maintenir un niveau de conseil performant auprès des clients

**Prérequis**

- Connaissances basiques en droit de l'urbanisme

PROGRAMME [IMMOEXP8]

[1] DISTINCTIONS ENTRE LES NOTIONS D'USAGE, DE DESTINATION ET D'EXPLOITATION EFFECTIVE DES IMMEUBLES

- Définitions juridiques et illustrations pratiques
- Sanctions possibles en cas de non-respect du dispositif des changements d'usage
- Réforme en cours des types de destination et des changements de destination

[2] PANORAMA DES AUTORISATIONS D'URBANISME

- Distinctions entre les quatre grandes familles d'autorisations
- Chronologie des étapes constitutives d'une autorisation d'urbanisme
- Sujets fréquents d'actualité

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

EVALUATION ET VALORISATION D'UN BIEN IMMOBILIER

■ Intra : à partir de 3 980 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 2 journées (14 heures)



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les mécanismes d'une expertise immobilière
- Comprendre les concepts de la valeur d'un bien immobilier
- Développer un « regard critique » sur les rapports d'expertise



Compétences visées

- Mobiliser les connaissances nécessaires afin de pouvoir dialoguer avec un expert immobilier

PROGRAMME [IMMOEXP9]

[1] DONNÉES DU CONTEXTE D'UNE ÉVALUATION

- La problématique du banquier : la garantie immobilière est la roue de secours du prêt...
- Notions de liquidité, profondeur du marché, utilité économique du bien immobilier, banalisation et fongibilité, etc...

[2] NOTIONS DE DROIT IMMOBILIER & DROIT DE L'URBANISME

- Droit de propriété, droit de l'urbanisme, droit des baux
- La problématique de la valeur selon l'occupation

[3] CARACTÉRISTIQUES DU BÂTI ÉVALUÉ

- Aspects architecturaux, pathologie du bâtiment

[4] MÉTHODES D'EXPERTISE & FACTEURS DE LA VALEUR

- Situation, superficies
- Concepts traditionnels de valeur : vénale, de convenance, sur saisie
- Les facteurs de la valeur et les méthodes traditionnelles d'expertise
- Vacant Possession Value et Valeur Hypothécaire, deux concepts de valeur bien utiles

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA TECHNIQUE DE SURÉLÉVATION

■ Intra : à partir de 1 990 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 1 journée (7 heures)



Objectifs pédagogiques

- Intégrer les principales évolutions règlementaires en matière de transition énergétique
- Maîtriser les impacts pour le métier de syndic
- Maîtriser les impacts pour le métier d'agent immobilier



Compétences visées

- Intégrer la technique de surélévation dans les choix énergétiques proposés à un client



Prérequis

- Expérience dans le métier de l'immobilier

PROGRAMME [IMMOEXP10]

[1] INTRODUCTION

- Données générales du marché de la surélévation

[2] LE CONTEXTE GÉNÉRAL

- Cadre réglementaire : nouvelles règles en urbanisme et en copropriété
- Règles d'urbanisme : Ordonnance DUFLOT, circulaire PINEL, POS & PLU, le permis de construire
- Règles de copropriété : Loi ALUR
- Le contentieux de la surélévation : recours gracieux et contentieux
- Autres données : critère de mixité sociale, l'intervention de la ville (DPU), rôle des bailleurs sociaux et des collectivités locales

[3] RÉNOVATION ÉNERGETIQUE ET SURÉLÉVATION

- Le couplage surélévation et rénovation énergétique du bas de l'immeuble par autofinancement des travaux avec l'emploi du prix du toit
- Le Bilan Initial de Surélévation (BIS) : poids de la surcharge, technique financière et juridique et approche psychologique et communication avec les habitants
- Technique de la datation en paiement et l'analyse du prix du toit

[4] SURÉLÉVATION & COPROPRIÉTÉ

- Les nouvelles règles : décomposition des AG, nouvelles majorités en AG, contrats notariés, spécificités des combles, communication dans l'immeuble, nouveaux « rooftops »

[5] DIFFICULTÉS ET AVENIR DES SURÉLÉVATIONS

- Le droit des voisins : pertes de vue et d'ensoleillement, indemnités à verser ?
- Le droit des occupants : indemnités à verser, relogements pendant les travaux
- L'avenir des surélévations : ateliers logements de la Mairie de Paris...

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE APPROFONDIE

■ Intra : à partir de 5 970 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 3 journées (21 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le traitement des profits immobiliers et les critères de détention
- Maîtriser le traitement des plus-values et l'impact des droits de successions et de donations sur les biens immobiliers
- Maîtriser l'influence du statut du bailleur sur l'IFI



Compétences visées

- Approfondir les connaissances fiscales nécessaires au conseil d'un client dans le cas d'un projet immobilier locatif



Prérequis

- Maîtriser les fondamentaux de la fiscalité immobilière

PROGRAMME [IMMOEXP1]

[1] PROFITS DES MARCHANDS DE BIENS

- Notion de marchands de biens
- Détermination du résultat imposable
- Modalité d'imposition

[2] PROFITS DES LOTISSEURS

- Notion de marchands de biens
- Détermination du résultat imposable
- Modalité d'imposition

[3] PROFITS DE CONSTRUCTION

- Profits réalisés par les personnes physiques
- Profits réalisés par les sociétés civiles de construction-vente
- Profits réalisés par les autres personnes morales

[4] DÉTENTION DIRECTE D'UN IMMEUBLE

- Revenus fonciers (RF)
- Les revenus imposables
- Le régime d'imposition
- Les régimes spéciaux (Pinel, Malraux, MH...)

[5] DÉTENTION DIRECTE D'UN IMMEUBLE

- Bénéfices industriels et commerciaux (BIC)
- Location meublée classique
- Régimes spéciaux
- Inscription de l'immeuble au bilan d'une entreprise

[6] DÉTENTION INDIRECTE D'UN IMMEUBLE

- SCI translucide
- SCI non translucide
- Les critères de choix

[7] MUTATION D'IMMEUBLE À TITRE GRATUIT

- Immeubles et successions
- Immeubles et donations

[8] MUTATION D'IMMEUBLE À TITRE ONÉREUX

- TVA immobilière droit d'enregistrement
- La plus-value immobilière

[9] IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

- Champ d'application
- Détermination de l'actif et passif
- Calcul et paiement de l'IFI

[10] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE DE L'ENTREPRISE

■ Intra : à partir de 5 970 € HT

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation

- 3 journées (21 heures)



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'impact fiscal de la forme juridique de détention de l'immeuble professionnel
- Maîtriser les mécanismes de récupération de la TVA et le régime fiscal des opérations exceptionnelles
- Maîtriser le champ d'application et les mécanismes de régularisation de la TVA



Compétences visées

- Disposer des connaissances fiscales nécessaires à la prise en compte de la fiscalité immobilière dans la situation de client entreprises



Prérequis

- Maîtrise de la fiscalité immobilière

PROGRAMME [IMMOEXP12]

[1] CRITÈRES DE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE DE DÉTENTION

- Détention directe d'un immeuble
- Inscription d'un immeuble au bilan d'une entreprise
- Détention indirecte d'un immeuble à travers d'une SCI

[2] ACHAT D'UN IMMEUBLE DESTINÉ À LA VENTE

- Notion de marchands de biens
- Détermination du résultat imposable
- Modalité d'imposition

[3] GESTION FISCALE D'UN IMMEUBLE UTILISÉ PAR L'ENTREPRISE OU MIS EN LOCATION

- Traitement des charges décaissées
- Traitement des charges non décaissées

[4] RÉGIME DE TVA DES LOCATIONS IMMOBILIÈRES

- Régime de TVA sur les loyers & impact sur la récupération de la TVA
- Calcul du coefficient de taxation
- Conséquences du changement d'affectation d'un immeuble

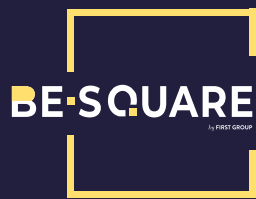
[5] DROITS APPLICABLES SUR L'ACQUISITION D'UN IMMEUBLE

- TVA Immobilière et droits d'enregistrement

[6] LA CESSIION DE L'IMMEUBLE

- Modalités d'imposition des plus-values
- Cession de titres d'une société à prédominance immobilière
- Cas de régularisation de TVA

[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



UNIVERS

FORMATIONS
ASYNCHRONES

LE BAIL COMMERCIAL

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 20 min



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le statut des baux commerciaux
- Maîtriser la conclusion du bail commercial et ses effets
- Maîtriser la fin de bail commercial et son renouvellement
- Appréhender les annexes du bail commercial



Compétences visées

- Maîtriser les garanties complémentaires proposées par les compagnies d'assurances
- Le régime des baux commerciaux est encadré et répond à un statut particulier. À chaque étape de la vie d'un bail commercial, de la conclusion à la cessation du contrat de bail en passant par son suivi et son renouvellement, les règles sont nombreuses. C'est pourquoi la maîtrise des données techniques du bail est indispensable à tout professionnel de l'immobilier

PROGRAMME [ASYN1]

[1] LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX

- Le concept
- Le champ d'application
- L'extension du champ d'application du statut
- La destination du bail commercial

[2] LA CONCLUSION DU BAIL COMMERCIAL

- Le contrat du bail commercial
- Le contenu du bail commercial : durée et charges locatives
- Le contenu du bail commercial : état des lieux et sous-location
- Les effets du bail commercial : les obligations des parties

[3] LA FIN DU BAIL COMMERCIAL ET SON RENOUVELLEMENT

- Renouvellement du bail commercial
- Résiliation du bail commercial

[4] LES ANNEXES DU BAIL COMMERCIAL

- Le dossier de diagnostic technique et l'état des lieux
- L'état récapitulatif des travaux, le règlement de copropriété et le règlement intérieur

[5] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LES CONTRATS SPÉCIAUX IMMOBILIERS

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 5 heures



Objectifs pédagogiques

- Appréhender les droits des obligations et les contrats associés
- Maîtriser les contrats spéciaux immobiliers
- La preuve des actes juridiques



Compétences visées

- Connaître le cadre légal des contrats spéciaux immobiliers, compte tenu du fait que dans le domaine immobilier quasiment toutes les conventions sont encadrées spécifiquement dans le Code civil ou par des lois codifiées
- Et ainsi de disposer des compétences pour mettre en pratique les contrats spéciaux les plus usités

PROGRAMME [ASYN2]

[1] DROIT DES OBLIGATIONS ET LES CONTRATS

- Droit des obligations
- Droit des contrats

[2] LES CONTRATS SPÉCIAUX IMMOBILIERS

- La vente immobilière
- Les avant-contrats de vente immobilière :
la promesse unilatérale
- Les avant-contrats de vente immobilière :
la promesse synallagmatique
- Le pacte de préférence
- La vente à réméré
- Le mandat
- La VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement)
- Le bail : éléments essentiels, droits et obligations des parties
- Le bail : contrat type et annexes

[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 15 min



Objectifs pédagogiques

- Comprendre la notion de l'impôt
- Maîtriser les techniques fiscales
- Connaître les taxes immobilières en France et l'impôt sur la fortune immobilière (IFI)
- Appréhender le contentieux fiscal



Compétences visées

- La fiscalité immobilière évolue au gré des diverses politiques fiscales, mais, de grands principes restent ; chaque agent immobilier doit les connaître, le conseil à l'attention des investisseurs en immobilier tenant une place significative dans son quotidien

PROGRAMME [ASYN3]

[1] LA NOTION DE L'IMPÔT

- Les caractéristiques de l'impôt
- Des notions à distinguer

[2] LES TECHNIQUES FISCALES

- L'assiette fiscale
- La liquidation de l'impôt
- Le recouvrement de l'impôt

[3] LES TAXES IMMOBILIÈRES EN FRANCE

- Impôts liés à la détention ou l'occupation d'un bien immobilier

[4] L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

- Les personnes concernées par l'IFI
- Les biens imposables à l'IFI

[5] LE CONTENTIEUX FISCAL

- Les principaux types de contentieux fiscaux

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



GESTION LOCATIVE

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter

**Durée de la formation en e-learning**

- 20 min

**Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le fonctionnement de la gestion locative et les différents types de gestion associés
- Maîtriser les obligations réglementaires de la gestion locative : mandat, obligations, mandat de gestion...
- Appréhender les étapes clés de la gestion locative

**Compétences visées**

- Cette formation reprend l'ensemble des aspects de la location-gérance issue d'un mandat de gestion immobilière. Elle doit permettre à tout gestionnaire locatif d'acquérir les fondamentaux et les compétences nécessaires à l'exercice de son métier

PROGRAMME [ASYN4]

[1] QU'EST-CE QUE LA GESTION LOCATIVE ?

- Le mandat de gestion locative et les différents types de mandat

[2] LES DIFFÉRENTS TYPES DE GESTION LOCATIVE

- La gestion locative déléguée
- La gestion locative seule et la gestion locative semi-déléguée

[3] LE MANDAT DE GESTION LOCATIVE

- Le mandat de gestion locative et les différents types de mandat

[4] LES OBLIGATIONS DES DIFFÉRENTES PARTIES DANS LE CADRE DE LA GESTION LOCATIVE

- Les obligations des mandataires/mandats et le cadre de la loi Châtel

[5] QUELQUES ÉTAPES CLÉ DE LA GESTION LOCATIVE

- Le cadre juridique de la location immobilière
- Le bail d'habitation ou mixte

[6] LES APPORTS DE LA LOI ALUR EN MATIÈRE DE LOCATION

- Le nouveau contrat de bail type

[7] LA SOCIÉTÉ DE GESTION DE SCPI

- Caractéristiques de la société de gestion SCPI

[8] QUI SE CHARGE DE LA GESTION LOCATIVE ?

- La gestion locative en détail

[9] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

GESTION DE COPROPRIÉTÉ

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 30 min



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le statut de la copropriété
- Appréhender les différents acteurs de la copropriété
- Maîtriser le statut de syndic de copropriété
- Comprendre la gestion des assemblées générales des copropriétaires



Compétences visées

- Le régime de la copropriété s'impose aux immeubles dont la propriété est répartie entre plusieurs personnes. Il s'agit d'un régime strictement encadré qui a été modifié en profondeur par la loi ELAN. Cette formation doit permettre à un gestionnaire de copropriété de maîtriser le cadre juridique et d'intégrer toutes les pratiques en matière de copropriété

PROGRAMME [ASYN5]

[1] DÉFINITION ET STRUCTURE DE LA COPROPRIÉTÉ

- Les différentes parties communes et privatives de la copropriété
- Le règlement de la copropriété
- L'état descriptif de division (EDD)
- Les droits et obligations des copropriétaires

[2] LES DIFFÉRENTS ACTEURS DE LA COPROPRIÉTÉ

- Le syndicat des copropriétaires
- Le syndic de copropriété
- Le conseil syndical de la copropriété

[3] LE STATUT DE SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

- Les modalités de désignation et de révocation du syndic
- Les attributions légales du syndic et le nouveau contrat-type
- La révocation du syndic de copropriété

[4] LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DES COPROPRIÉTAIRES

- L'obligation de se réunir une fois par an
- L'établissement du budget prévisionnel, son vote et l'ordre du jour

[5] L'IMPACT DE LA LOI ALUR EN MATIÈRE DE COPROPRIÉTÉ

- Le registre national d'immatriculation des copropriétés et le fonds de travaux obligatoire
- La fiche synthétique et le compte bancaire
- Une assurance responsabilité civile pour chaque propriétaire
- Les autres obligations du syndic

[6] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



DROIT DE LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter



Durée de la formation en e-learning

- 30 min



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le droit de la propriété
- Appréhender les modalités d'exercice, la preuve et les modes d'acquisition de la propriété
- Maîtriser la protection judiciaire de la propriété immobilière



Compétences visées

- Maîtrisez les principes et pratiques indispensables en droit de l'immobilier, abordez la propriété privée, les modes transmission de la propriété immobilière, les obligations particulières de la vente, les locations, la copropriété...

PROGRAMME [ASYN6]

[1] EXERCICES PRATIQUES

[2] LA NOTION DE PROPRIÉTÉ

- Définition et attributs du droit de la propriété
- Les restrictions au droit de la propriété
- L'étendue du droit de la propriété

[3] LE DROIT DE PROPRIÉTÉ EST UN DROIT RÉEL

- Droit de le propriété, attributs et opposabilité du droit réel
- Les différents types de droit réel
- Les droits réels accessoires

[4] MODALITÉS D'EXERCICE DE LA PROPRIÉTÉ

- La propriété collective
- La propriété démembrée : l'usufruit/la nue-propriété

[5] LA PREUVE DE LA PROPRIÉTÉ

- La preuve judiciaire et extra-judiciaire

[6] LES MODES D'ACQUISITION DE LA PROPRIÉTÉ

- L'acquisition légale de la propriété
- L'acquisition conventionnelle de la propriété

[6] LA PROTECTION JUDICIAIRE DE LA PROPRIÉTÉ

- L'action possessoire
- L'action pétitoire


[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ




CESSION DE FONDS DE COMMERCE

■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter

 **Durée de la formation en e-learning**
■ 1 heure

 **Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser la notion de fonds de commerce, les actes préalables à la vente ainsi que son évaluation
- Appréhender les impacts opérationnels : en cas de cession de fonds de commerce, en termes d'effets ainsi que les étapes après la vente
- Se familiariser avec la notion du fonds commerce électronique

 **Compétences visées**

- Cette formation doit permettre de maîtriser tous les aspects entourant la cession, du cadre juridique aux conséquences fiscales et patrimoniales afin de préparer et formaliser efficacement l'opération projetée

PROGRAMME [ASYN7]

[1] LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

- Définition du fonds de commerce
- Les éléments constitutifs du fonds de commerce

[2] LES ACTES PRÉALABLES À LA VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

- La lettre d'intention
- Le compromis de vente du fonds de commerce

[3] L'ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE

- Comment estimer la valeur d'un fonds de commerce
- Estimer la valeur d'un fonds de commerce : critères de pondération

[4] LA PRATIQUE DE LA CESSION D'UN FONDS DE COMMERCE

- Les droits et obligations des parties
- La rédaction du contrat de cession d'un fonds de commerce
- Disparition des mentions obligatoires
- Les conditions de cession du fonds de commerce

[5] LES ÉTAPES APRÈS LA VENTE

- Les différentes étapes



[6] LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE


- La qualification de site internet de @-commerce
- Éléments constitutifs du fonds de commerce électronique : le droit au bail
- Éléments constitutifs du fonds de commerce électronique : la clientèle et les éléments incorporels
- Les conséquences de la qualification de fonds de commerce
- La cession du fonds de commerce électronique


[7] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ

LA LOCATION MEUBLÉE


■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter

 **Durée de la formation en e-learning**
■ 5 heures

 **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le principe de la location meublée
- Maîtriser les revenus issus de la location meublée
- Définir et analyser le principe de l'amortissement
- Conseiller et accompagner son client dans ce dispositif immobilier

 **Compétences visées**

- Ce parcours de formation permet aux professionnels de conseiller et d'orienter leurs clients dans le choix d'un investissement immobilier. Le suivi de cette formation leur permettra de monter en compétences sur le thème de la location meublée

PROGRAMME [ASYN11]

[1] LA FISCALITÉ DU PARTICULIER

- Principes généraux
- Calcul de l'impôt progressif
- « La carotte fiscale »

[2] LA LOCATION DE LOGEMENTS MEUBLÉS

- Définition et caractéristiques
- Pour quels locataires et quel type de logement ?
- Régime fiscal de la location meublée
- Comment déclarer ses revenus ?
- Zoom sur l'amortissement
- Cas pratique sur la fiscalité de l'amortissement
- Le BIC hôtelier
- Dispositif Censi-Bouvard
- Financement de la location meublée
- Quel profil de clients?
- Quid de la revente et TVA ?
- Les services d'un comptable pour le régime réel


[3] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



LCBFT-IMMOBILIER


■ Inter : nous contacter

■ Sur mesure : nous contacter

 **Durée de la formation en e-learning**
■ 2 à 3 heures

 **Objectifs pédagogiques**

- Maîtriser les champs législatifs et règlementaires
- Connaitre ses clients (KYC)
- Maîtriser les obligations de vigilance
- Savoir réaliser une déclaration de soupçon et de sanctions LCB-FT

 **Compétences visées**

- La lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme est un effort continu par des démarches quotidiennes de prévention et détection par les collaborateurs
- Ce module donnera les clés essentielles aux collaborateurs dans l'exercice de leur activité

PROGRAMME [ALURASYN13]

MODUS OPERANDI

PHASES D'ENTRAÎNEMENT SUR DES SÉRIES DE QUIZZ

- Tronc commun : Plus de 150 questions à choix unique + feedbacks
- Tronc spécifique « Module Immobilier » : plus de 150 questions à choix unique associées à des feedbacks spécifiques

EXAMEN FINAL

- 60 questions
- Durée de 2 heures maximum
- Seuil de réussite : 80 % de bonnes réponses

[1] CHAMPS LÉGISLATIFS ET RÉGLEMENTAIRE

- Définitions et généralités
- Cadre institutionnel

[2] CONNAITRE SES CLIENTS

- Clientèle et bénéficiaire effectif
- PPE – Pays tiers équivalent
 - Tierce Introduction

[3] OBLIGATION DE VIGILANCE

- Cartographie des risques
- Mise en œuvre de la vigilance
- Déclaration de soupçon et sanctions LCB-FT
- Déclarations de soupçon
- Sanctions encourues

[4] VALIDATION DES ACQUIS PAR QUIZ



TESTER
NOTRE PLATEFORME EN LIGNE
ET NOS MODULES E-LEARNING



PLATEFORME LCB-FT

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

150 questions à choix unique + feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

150 questions à choix unique + feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec 80 % de réussite



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne

LCB-FT-IMMOBILIER

Accueil / Cours / LCB-FT - IMMOBILIER

B1 - Module réglementaire

Accès réservé Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit marquée comme achevée

RÈGLEMENTAIRE

- 1 - Cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international
- 2 - Sécurité, conformité et organisation réglementaire des établissements
- 3 - Sécurité financière
- 4 - Réglementation Abus de marché
- 5 - Commercialisation d'instruments financiers

+ Thème 1

La répartition des compétences entre les différentes autorités de tutelle, le cadre réglementaire européen, la politique économique et monétaire, les principaux indicateurs économiques, le rôle des marchés financiers dans l'économie
Test de 20 QCU aléatoires sur 49

+ Thème 2

Les principales règles de bonne conduite, la gestion des conflits d'intérêts, le devoir d'alerte éthique, le traitement des réclamations des clients, etc.
14 QCU sur 14

+ Thème 3

Le cadre juridique, le processus de blanchiment, le rôle de TRACFIN, les sanctions, FATCA, Mi Sam 2, etc.
Test de 20 QCU aléatoires sur 27

+ Thèmes 4 & 5

La notion d'information privilégiée et les obligations d'abstention des détenteurs de telles informations, le délit d'inité, les manipulations de cours et la diffusion de fausses informations, les sanctions y afférentes, etc.
Les règles concernant le démarchage bancaire et financier, la vente à distance et le conseil du client. Les règles et les responsabilités en matière de démarchage, vente à distance, conseil du client, publicité et communication promotionnelle, etc.
Test de 20 QCU aléatoires sur 22

B2 - Module relation client

Accès réservé Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit marquée comme achevée

RELATION CLIENT

- 5 - Relation et information des clients

+ Thème 5

La connaissance, l'évaluation et la classification du client, l'information à lui donner sur les instruments financiers et les services d'investissement ; l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client, les mesures renforcées en faveur de la protection des clients.
Test de 20 QCU aléatoires sur 76

C - Examens blancs

Tentatives illimitées : 80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

+ Examen blanc

Accès réservé Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit marquée comme achevée

Examen final

80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

Lutte anti blanchiment

Définition
Le Code pénal (Article 324-1) définit le **délit de blanchiment** comme : « le fait de faciliter, par tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens et des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect. Constitue également un crime ou un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect, de dissimulation ou blanchiment le fait d'apposer un complot à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit ».

Le blanchiment est dit « **aggravé** » lorsqu'il est commis de façon habituelle ou en utilisant les facilités que procure l'exercice d'une activité professionnelle ou dans le cadre d'une bande organisée.

Processus
On distingue trois étapes dans les mécanismes de blanchiment.

- **placement** : introduction dans le système financier des fonds provenant d'opérations illicites
- **empilement** : brouiller les pistes de l'origine des fonds par la multiplication des opérations bancaires ou financières successives
- **intégration** : réinvestir les fonds d'origine frauduleuse dans les circuits légaux de l'économie.

L'impact de la blanchiment

DASHBOARD

Extraction du tableau en CSV

ZIP des Attestations

Nom et prénom	Horodateur	Positionnement	Examen blanc	Meilleures notes aux Quizz		
				Réussite examen final	Date examen	Générer la certification PDF
Alban JU	3h 14 mn	30%	3%			
Alexis BI	1h 30 mn	83%		80%	10/07/2023	
Alexis MA	0h 0 mn					
Amandine RA	8h 31 mn	62%	0%			
Anthony BE	0h 0 mn					

TÉLÉCHARGER L'ATTESTATION DE RÉUSSITE

PLATEFORME MIF2-PSI

NOS SOLUTIONS EN LIGNE :



■ TRONC COMMUN

150 questions à choix unique + feedback



■ TRONC SPÉCIFIQUE

150 questions à choix unique + feedback



■ EXAMEN BLANC ET EXAMEN FINAL

60 questions avec 80 % de réussite



- Des fiches de synthèse à télécharger
- Un suivi en temps réel de l'état d'avancement des tests de vos collaborateurs
- L'attestation de formation à télécharger en ligne

B1 - Module règlementaire

Accès restreint Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit marquée comme achevée

RÈGLEMENTAIRE

- 1 - Cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international
- 2 - Déontologie, conformité et organisation déontologique des établissements
- 3 - Sécurité financière
- 4 - Réglementation Abus de marché
- 5 - Commercialisation d'instruments financiers

Thème 1

Navigation du test

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	32	33	34	35	36
37	38	39						

Terminer le test...

Prévisualiser à nouveau

MIF2 PSI - DEMO

Accueil / Cours / MIF2 PSI - DEMO / 02 - Module technique / Thèmes 8, 9, 10, 11 & 12 / Prévisualisation

Question 6
Interne
Note de EBP
Sur USD
Mauvaise question

Dans le cadre d'une transaction sur un marché organisé, quelle instance s'assure que les fonds nécessaires à la transaction sont apportés ?

- a. La Société de Gestion
- b. Le courtier en bourse
- c. La chambre de compensation

Sur les marchés organisés, comme à la bourse de Paris par exemple, chaque intervenant peut inscrire un ordre de bourse dans le carnet d'ordre. Un ordre est constitué d'une quantité (par exemple 100 actions) et d'un prix (par exemple 600 €) et d'une option (achat ou vente). Seul un ordre à l'achat et un ordre à la vente se rencontrent sur le même prix, alors une transaction est autorisée. La chambre de compensation assure alors que les fonds nécessaires à la transaction sont apportés. (https://finance-heroes.fr/marche-financier/)

La réponse correcte est : La chambre de compensation

Page précédente

Page suivante

C - Examens blancs

Tentatives illimitées : 80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures

+ Examen blanc

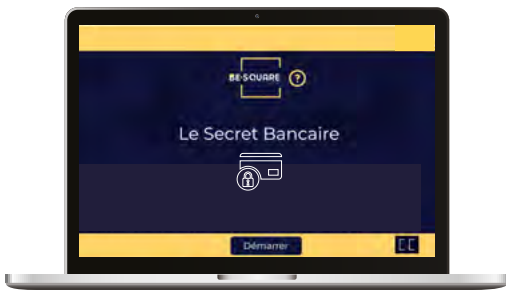
Accès restreint Non disponible à moins que : L'activité Test de positionnement soit marquée comme achevée

Examen final

80% de bonnes réponses sur 60 questions - Temps limité : 2 heures



MODULE E-LEARNING



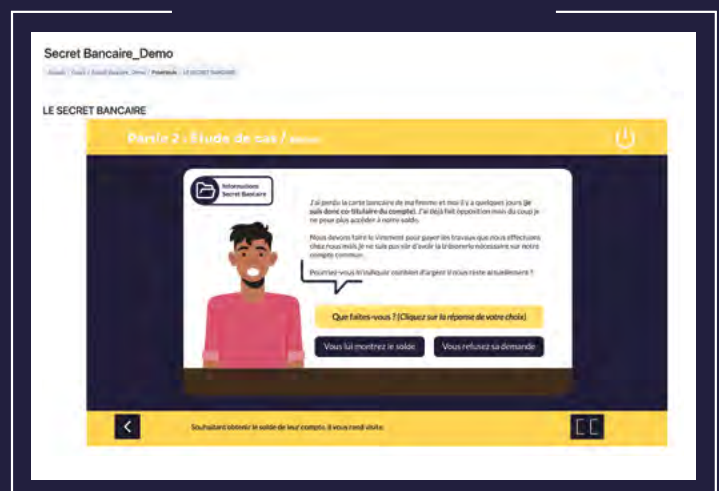
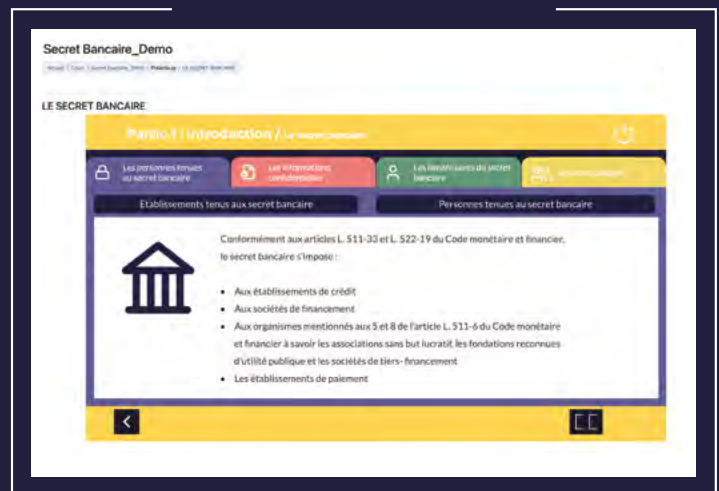
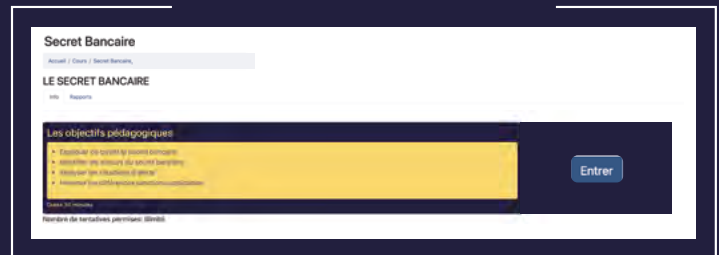
EXEMPLE DE RÉALISATION SUR-MESURE : ➔ LE SECRET BANCAIRE

CADRE JURIDIQUE DU SECRET BANCAIRE

- La nature du secret bancaire
- Les acteurs du secret bancaire :
 - les personnes tenues au secret
 - les personnes couvertes par le secret
- L'information couverte par le secret bancaire
- Le secret partagé
 - le secret partagé par le client
 - les personnes vulnérables
 - les rapports de famille
 - les organes des personnes morales
 - les CAC
 - les cautions
- Les exceptions au secret bancaire à l'appui de textes spécifiques à consulter au cas par cas :
 - Code Monétaire et Financier : L511-33 et L522-19
- Les sanctions encourues
 - Les sanctions civiles
 - Les sanctions pénales
 - Les sanctions disciplinaires

LE SECRET BANCAIRE À L'INTERNATIONAL

- Etat des lieux
 - Le contexte européen : étude comparative
 - La Suisse
 - Les Etats Unis
- Des évolutions à prévoir avec les réglementations européennes
 - RGPD
 - DSP2





Bureau : 4 rue Drouot - 75009 Paris

Siège : Liberty Tower - 17 place des Reflets
- 92097 Paris La Défense Cedex

- contact@besquare.fr
- +33(0) 1 800 69 400
- [besquare.fr](https://www.besquare.fr)