

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DU SECTEUR IMMOBILIER

Action de formation réalisée selon les articles L.633.-1 et 6313-2 du Code du Travail

PUBLIC VISE : tout public et personne en situation de handicap

PRE-REQUIS : aucun

MODALITE D'EVALUATION : contrôle continu

SANCTION : certificat de réalisation

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION :

- ✚ Durée totale de la formation : de 14 à 42 heures
- ✚ Horaires : selon emploi du temps du stagiaire
- ✚ Rythme : suivant les disponibilités du stagiaire demi-journée ou journée de 7h
- ✚ Mode d'organisation pédagogique : individuel présentiel
- ✚ Lieu de formation : entreprise, domicile ou organisme de formation

Formateur intervenant :

Pour toutes informations sur votre formateur, veuillez contacter votre référente pédagogique au 02 51 24 23 41

Coût de la formation : 70€/h TTC Tarifs indiqués nets de TVA (TVA non applicable selon l'article 261-4-4 du Code Général des Impôts)

Délai d'accès : 15-30 jours (selon réception de l'accord)

Votre contact dans l'organisme de formation : Audrey BOUTAULT– 02 51 24 23 41 – aboutault@bg2i.fr

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre :

- ✚ Moyens pédagogiques : présentation – analyse – restitution – échange
- ✚ Moyens techniques : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un tableau blanc – imprimante - manuelles – vidéoprojecteur (sur demande)
- ✚ Moyens d'encadrement : formateur expérimenté dans son domaine de compétences

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

- ✚ En amont de la formation ou lors du démarrage de celle-ci, entretien de positionnement individuel et d'analyse des besoins pour adapter la formation aux attentes du stagiaire bénéficiaire
- ✚ Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation
- ✚ Suivi de l'exécution : feuille de présence signée par le stagiaire à chaque séance
- ✚ Un certificat de réalisation et une attestation de formation seront remis au stagiaire à l'issue de la formation
- ✚ Appréciation des résultats : A la fin de la formation, un questionnaire de satisfaction est adressé à chaque stagiaire
- ✚ Un certificat de réalisation est adressé sur demande au commanditaire / financeur (Caisse des Dépôts et Consignations, FAF, OPCO).

OBJECTIFS :

- ❖ Identifier les différents acteurs et les cadres juridiques de la transaction immobilière.
- ❖ Maîtriser les étapes de la vente, de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique.
- ❖ Décrypter un Dossier de Diagnostic Technique (DDT) et conseiller sur les enjeux énergétiques (DPE).
- ❖ Conseiller les clients sur les bases du financement et de la fiscalité locative (LMNP, foncier).
- ❖ Expliquer les principes de fonctionnement d'une copropriété et de la gestion locative.

PROGRAMME :

❖ Cadre Légal et Écosystème Immobilier

✚ **L'environnement immobilier**

- Les partenaires professionnels (diagnostiqueurs, notaires, géomètres, banques, administrations...)
- Les lois régissant la profession (Loi Hoguet, Loi ALUR).
- La carte professionnelle, la terminologie et la déontologie.
- Les différents types de propriété (pleine propriété, démembrement, indivision).
- Les délais légaux : SRU, rétractation, conditions suspensives (prêt)

✚ **La préparation de la vente**

- Les étapes du processus de vente.
- Les documents indispensables pour mettre un bien en vente.
- *Atelier pratique* : Analyse d'un titre de propriété et d'un relevé cadastral.

❖ Transaction et Estimation Immobilière

✚ **L'estimation, le cœur du métier**

- Les méthodes d'évaluation (comparaison, capitalisation, hédoniste).
- Analyse du marché local et des bases de données (DVF).
- Rédiger un avis de valeur impactant.

✚ **Mandats et Négociation**

- Les différents mandats (Simple, Exclusif, Semi-exclusif).
- La découverte client (Acquéreurs et Vendeurs)

❖ Les différents contrats de l'activité immobilière :

✚ **L'offre d'achat**

✚ **L'avant-contrat (ou compromis de vente) :**

- Fondement juridique et fonctionnement (où comment rédiger un avant-contrat ?)
- Analyse du contenu (autopsie d'un avant-contrat : constantes/variables)
- Formalités préalables à l'établissement de l'avant-contrat
- Réception et signature du compromis.

✚ **La vie du contrat : Du mandat de vente au compromis, jusqu'à l'acte authentique.**

❖ **Technique, Urbanisme et Diagnostics**

✚ **Technique du bâtiment et Urbanisme**

- Notions de gros œuvre et second œuvre.
- Lire et comprendre un Plan Local d'Urbanisme (PLU).
- Le certificat d'urbanisme et le droit de préemption.

✚ **Le Dossier de Diagnostic Technique**

- Focus sur le nouveau DPE et l'audit énergétique.
- Les diagnostics obligatoires (Amiante, Plomb, Gaz, Elec, Termites, ERP).

✚ **Loi Carrez : application et certificat**

❖ **Copropriété et Gestion Locative**

✚ **Initiation à la copropriété**

- Fonctionnement du syndic et du conseil syndical.
- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division.
- Comprendre un procès-verbal d'AG et les charges.

✚ **Initiation à la gestion locative**

- Les différents baux (nu, meublé, bail mobilité).
- La révision du loyer et les charges récupérables
- Les garanties locatives (GLI, Visale) et l'état des lieux.

❖ **Financement et Fiscalité**

- ✚ Le crédit immobilier (taux, assurance, garanties, conditions suspensives).
- ✚ La fiscalité immobilière : Revenus fonciers vs LMNP (Loueur Meublé Non Professionnel)
- ✚ L'imposition des plus-values immobilières.
- ✚ Les dispositifs de défiscalisation : Pinel (finissant), Denormandie, Loc'Avantages

Méthodes et outils pédagogiques utilisés :

- ✚ Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation
- ✚ Un entretien téléphonique a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins du stagiaire
- ✚ Des documents visuels sont analysés et des exercices écrits et oraux sont réalisés
- ✚ Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur.

Suivi et évaluation à l'issue de la formation :

- ✚ Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- ✚ Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- ✚ Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rédigé par le stagiaire en fin de parcours de formation.

A l'attention des personnes en situation de handicap :

- ✚ Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation.
- ✚ Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap.

Application du RGPD par Bg2i Formations :

- ✚ Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés entre nos deux structures, sont utilisés uniquement dans le cadre de notre relation commerciale.
- ✚ Par votre retour de documents vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par Bg2i Formations le temps de la formation et de son traitement amont et aval.
- ✚ Vous pouvez à tous moments exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : info@bg2i.fr

Indicateur de résultats de Bg2i Formations en 2024 :

- ✚ 3.697 heures réalisées dans notre organisme de formation
- ✚ 136 stagiaires ont réalisé leur formation au sein de notre organisme

Documents contractuels fournis :

- ✚ Toutes les actions de formation dispensées par Bg2i Formations font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des particuliers.
- ✚ Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation et du règlement intérieur.

Engagement de la qualité BG2i Formations :

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n°2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle. Les formateurs BG2i Formations appliquent la charte qualité définie par BG2i Formations. L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copie des diplômes et références clients sur simple demande).