



**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER
TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com**

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

IMMOBILIER LOI ALUR TANSACTION FORMATION INTER-ENTREPRISES 1/2

OBJECTIFS DE LA FORMATION Répondre à l'obligation de formation dans le secteur de l'immobilier - Mise à jour et perfectionnement des connaissances dans les domaines juridique, économique, commercial, déontologique et technique.

PUBLIC VISE Tout professionnel de l'immobilier

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours.

ANIMATEURS Equipe FORMATEC

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion du Centre d'affaires Montpellier Optimum, équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

**IMMOBILIER LOI ALUR TRANSACTION
FORMATION INTER-ENTREPRISES 2/2**

PLAN DE FORMATION

JOUR 1 : TRONC COMMUN tous secteurs (Transaction, Location, Gestion) – 7 heures

- **DEONTOLOGIE** – 2h00

- La déontologie du métier

- **ECONOMIE et FISCALITE** – 1h30

- L'analyse du marché
- L'impact des taux d'intérêts sur le marché de l'immobilier
- La zone d'activité de l'agent immobilier sur son secteur
- Appréhender la plus-value des résidents français sur les biens immobiliers
- Les conséquences des successions sur les ventes ou les locations immobilières
- Les fondamentaux du revenu foncier

- **JURIDIQUE** – 3h30

- Les nouvelles cartes professionnelles
- Lois SRU – HOGUET – ALUR
- Les obligations dans la rédaction des annonces immobilières
- Les obligations des négociateurs immobiliers

JOUR 2 : TRONC COMMUN tous secteurs (Transaction, Location, Gestion) – 7 heures

- **COMMERCIAL** : Les fondamentaux commerciaux de la transaction immobilière – 3h30

- Réussir la prospection immobilière
- Maîtriser les règles de la négociation

- **TECHNIQUE** : Les domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme et la transition énergétique – 3h30

- RT2012
- Diagnostics immobiliers
- Urbanisme local
- Analyse du PLU
- Permis de construire

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.