



Le guide complet de l'agent immobilier



FORMATION CERTIFIANTE



FINANCEMENT OPCO, AGEFICE, FIF-PL



ACCÈS DE 6 MOIS À LA PLATEFORME

42H
DE FORMATION

L'Organisme

Organisme : ATC EDUCATION

SIRET : 98027589500012

NDA : 75331582333

Adresse : 2 allée guillaumot
33650 LA BREDE

Mail : contact@popacademy.fr

Téléphone : 05 54 54 40 04

Formateur : Théo SUDRE

MODALITÉS

Durée : 42h00

Horaires : A convenance

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques

Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs/Tablettes/Smartphones

Méthodes d'évaluation :

Quiz de QCU alternés

OBJECTIFS

Maîtriser la Loi Alur pour une pratique éthique en immobilier.

Connaître les droits et obligations des professionnels.

Appliquer efficacement les réglementations au quotidien.

Comprendre la transparence des transactions et les contrats de location.

Conseiller les clients et se tenir informé des évolutions législatives.

FINANCEMENT

Action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. La Pop Academy vous accompagne dans les démarches de financement.

Le guide complet **de l'agent immobilier**

- Test de positionnement

FORMATION : L'agent immobilier, intermédiaire dans la transaction immobilière

1H30

L'origine du métier d'agent immobilier
Le statut d'agent immobilier
Les conditions d'exercice de la profession
L'encadrement de la profession par des organismes publics
La responsabilité de l'agent immobilier
La rémunération de l'agent immobilier

FORMATION : Le mandat

1H45

Qu'est-ce qu'un mandat ?
Les règles juridiques du mandat
Le mandat simple
Le mandat semi-exclusif
Le mandat exclusif
Le mandat irrégulier : cause de nullité
La signature du mandat
La capacité des vendeurs
L'information sur l'accomplissement du mandat
L'interdiction d'acquisition directe
Les avenants au contrat
La délégation de mandat
Le mandat et le porte fort

FORMATION : Les différentes formes de prospection

1H00

La prospection active
La prospection passive



Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : Le déroulement d'une prise de mandat

0H30

Le R0
Le R1
Le R2

FORMATION : La commercialisation d'un bien immobilier

0H45

La signature du contrat
Le suivi du client
Comment réaliser une annonce de qualité
La découverte client

FORMATION : La négociation

0H30

La prospection active
La prospection passive

FORMATION : Le bien en copropriété

1H30

Le règlement de copropriété
L'état descriptif de division
Le procès verbal d'assemblée générale
La fiche synthétique
Les relevés de charges
L'immatriculation de la copropriété
Le diagnostic technique global
Le DPE des parties communes
Le DPE des parties privatives
Information sur la santé financière de la copropriété
Information relatives à l'organisation de l'immeuble
Le PED et ED
Le fond de travaux

Le guide complet de l'agent immobilier

FORMATION : L'offre d'achat

0H45

L'expression de l'offre Les éléments caractéristiques de l'offre Les règles de rétractation L'acceptation de l'offre L'analyse financière de l'acquéreur La caducité de l'offre Le dépôt de garantie L'incessibilité et l'intransmissibilité de l'offre

FORMATION : Le compromis de vente / La promesse de vente (Synallagmatique)

2H00

Présentation
Les conditions de validité
Le délai de rétractation
Les stipulations diverses : les conditions suspensives
La nature et la description des biens vendus
Les diagnostics techniques
La taxe foncière
Les conditions générales de la vente

FORMATION : Le financement de l'acquisition

2H15

Le financement sans prêt bancaire
Le financement avec un prêt bancaire
L'approche du banquier, essentielle avant toute recherche immobilière
Quelle banque choisir : Banque ou Courtier ?
Les différents types de prêts
Comment négocier son prêt ?
Les Franchises
Les différents types de garanties
La prorogation du délai du prêt



Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : Les avants contrats

0H30

La promesse unilatérale de vente
La promesse unilatérale d'achat
La promesse synallagmatique de vente
Les différences entre la promesse synallagmatique et la promesse de vente

FORMATION : La réitération de l'acte authentique

1H00

La réalisation de la vente : L'acte authentique
La procuration pour vendre
L'accord de résolution amiable
La convention d'entreposage temporaire
L'entrée anticipée de l'acquéreur dans le bien ou
départ tardif du vendeur
Le renouvellement des diagnostics techniques
L'état daté
Quid après acte de vente signé ?
Les frais de notaire
Comment réduire les frais de notaire ?
Comment récupérer son acte notarié d'achat

FORMATION : La déontologie

2H00

Des règles de déontologie strictes
Les dispositions du code de déontologie
Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière

Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : La non discrimination

2H00

Définition de la discrimination immobilière
Les textes de loi
Les sanctions
Les notions supplémentaires
La compréhension des types de discrimination
Les différentes formes de discrimination
La notion d'inversion de la preuve
Les préjugés au délit de discrimination
Comment mettre mon agence en conformité face aux problématiques de discrimination ?
Comment réagir face à des demandes discriminatoires de votre client ?
Conclusion

FORMATION : TRACFIN - Lutte contre le blanchiment d'argent

1H30

Introduction du principe de lutte anti-blanchiment
Le rôle et les prérogatives de tracfin
Les définitions clés et les délits
Les obligations des professionnels de l'immobilier
Les procédures internes et conformité
Les contrôles et les sanctions
Etude de cas et applications pratiques
Conclusion

Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : Les différents types de baux

2H30

La loi du 6 juillet 1989
Les différents types de baux

FORMATION : Les baux d'habitation

4H30

La portée de la loi du 6 juillet 1989
Le loyer et la durée des baux d'habitation
Les bénéficiaires et parties au bail
Les formalités de rédaction du bail
Les annexes complémentaires du bail
La conclusion du bail
Les évolutions et cas particuliers du bail

FORMATION : L'approche financière du bail d'habitation

2H30

Le Cadre Financier Du Bail D'habitation

Le Loyer Initial
La Révision Des Loyers
Les Quittances De Loyer
Le Loyer Lors Du Renouvellement Du Bail
Le Loyer Lors De La Relocation
La Taxe Foncière

La Gestion Des Charges Récupérables

La Compréhension Des Charges Récupérables
Le Mécanisme De Récupération Des Charges
La Contribution Au Partage De Charges

La Mise En Place Des Garanties

Le Dépôt De Garantie
La Garantie Des Loyers Impayés
L'acte De Cautionnement
La Grille De Vétusté
L'attestation D'assurance Habitation

Le guide complet **de l'agent immobilier**

Le rôle et les responsabilités du conseil syndical

Les membres du conseil syndical

Le rôle du conseil syndical

La responsabilité du conseil syndical

La fin du mandat du conseil syndical

Les droits et obligations des copropriétaires

L'organisation de l'assemblée générale

La convocation

L'ordre du jour

Le lieu de la réunion

Procuration / mandat / pouvoir

La tenue de l'assemblée générale

Le suivi de l'assemblée générale

Les cas particuliers de l'assemblée générale

FORMATION : Les baux commerciaux

2H00

Le statut des baux commerciaux et leurs conditions d'application

Les baux commerciaux et la loi

Le local

Le preneur

La conclusion du bail commercial

La capacité à contracter

La liberté de contracter

Durée et fin du bail commercial

La durée du bail commercial

La clause de destination

La fin du bail

Le renouvellement du bail

Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : La copropriété

3H00

Les caractéristiques de la copropriété

Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division

Quelques définitions

Le règlement de copropriété

L'état descriptif de division

Parties communes et parties privatives

L'organisation du syndic

Le contenu du contrat de syndic

Les modalités de désignation et de révocation du syndic

Le rôle et les responsabilités du syndicat de copropriétaires

Le rôle du syndicat

La responsabilité du syndicat

L'assurance responsabilité civile professionnelle

Le suivi administratif du bien en gestion locative

Les activités récurrentes

Les activités ponctuelles

Les assurances de l'immeuble

Le suivi salarial de la copropriété

La catégorie a : les employés d'immeubles

La catégorie b : les gardiens et concierges

Le salaire des employés d'immeubles et des gardiens ou concierges

Les congés payés

La fin du contrat de travail

Le suivi technique du bien

La gestion technique et la gestion de la maintenance courante

La gestion des sinistres

Les pièces obligatoires a la copropriété

Le carnet d'entretien de l'immeuble

Le règlement de copropriété

L'état descriptif de division de l'immeuble

Les archives du syndicat

Le carnet d'information du logement

Les diagnostics techniques

Les travaux

Le guide complet **de l'agent immobilier**

Le suivi juridique

Les actions collectives

Les actions individuelles

Les règles de procédures

La procédure accélérée de recouvrement des impayés de charges (art 19-2 loi 1965)

La procédure classique de recouvrement des impayés de charges

FORMATION : La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble

3H30

Les clés de répartition s'appliquant à une copropriété

La répartition des charges générales

La répartition des charges spéciales

Le budget prévisionnel

Les opérations d'enregistrement des factures et des appels de fonds

Le plan comptable des copropriétés et le principe de la comptabilité en partie double

Les écritures comptables courantes

Le calcul des appels de fonds

Les comptes annuels et la situation financière de la copropriété

Les récapitulatifs individuels des charges de copropriété

Les documents comptables à faire approuver par l'assemblée générale

Le pré état daté et l'état date des charges

Le pré état daté et l'état date

Le privilège spécial

Le guide complet **de l'agent immobilier**

FORMATION : La défiscalisation immobilière : ses principes, son histoire et ses grandes dates

1H30

La défiscalisation immobilière, qu'est-ce que c'est?
L'histoire de la défiscalisation
Quelques définitions
Les avantages et inconvénients sur le marché immobilier

FORMATION : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier et Duflot)

0H45

Le Dispositif Besson (1999-2006)
La Loi Robien (2003-2009)
Le Dispositif Borloo Ancien (2006-2017)
Le Dispositif Borloo Neuf (2006-2009)
La Loi Scellier (2009-2012)
La Loi Duflot (2013-2014)

FORMATION : Les lois cosse, denormandie et censi bouvard

0H30

La Loi Cosse
La Loi Denormandie
Le Dispositif Censi Bouvard

FORMATION : Le dispositif Pinel

0H30

FORMATION : La loi Malraux

0H15

FORMATION : Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers

0H15