



2019

RENOUVELLEMENT DE LA CARTE PROFESSIONNELLE **Obligation de formation pour les professionnels de l'immobilier**

(Décret n°2016-173 du 18 février 2016)



Sup^{de}Vente
Révéler votre sens des affaires ●●●

une école de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

Depuis 2016, tous les professionnels de l'immobilier, qu'ils soient administrateurs de biens, négociateurs immobilier, gestionnaires de patrimoine immobilier ou syndics de copropriété, ont l'obligation de suivre une formation pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier (validité : 3 ans).

La durée minimale de cette formation continue est de 42 heures (6 jours) au cours de 3 années consécutives d'exercice, avec possibilité d'étaler sur 14 heures (2 jours) par an.

Modalité

2 jours de formation composés de :

- 1 module obligatoire dans la rubrique « Déontologie »
- + des modules au choix parmi les autres rubriques

Lieu de formation

- Sup de Vente à Saint-Germain-en-Laye

Tarif interentreprises

600 € par personne pour 1 parcours de 4 modules d'une 1/2 journée sur l'année (ou 1 module d'une journée et 2 modules de 1/2 journée)

Ce prix est sans supplément de taxe, la CCI n'étant pas assujettie à la TVA.

Dates

Selon calendrier consultable sur www.supdevente.fr, choix des modules à la carte, ce qui permet une grande flexibilité.

Inscription

Bulletin d'inscription téléchargeable sur www.supdevente.fr, rubrique formation continue/immobilier

> DÉONTOLOGIE • 2 modules au choix, dont 1 obligatoire

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER • durée : 1/2 journée

- Statuts ; obligations et responsabilité ; code déontologique et éthique professionnelle

LA RELATION CLIENT • durée : 1/2 journée

- Typologie de la clientèle ; gestion des conflits ; charte déontologique

> COMMERCIAL • 2 modules au choix

COMMERCIALISATION • durée : 1/2 journée

- Méthodes de prospection - Devenir le référent immobilier sur son secteur : les méthodes de prospection ; les supports ; savoir valoriser les biens immobiliers
- Estimation - un juste prix pour une vente réussie : les outils et les méthodes d'estimation

NÉGOCIATION ET SUIVI • durée : 1/2 journée

- Négociation - Trouver le bon compromis pour finaliser sa vente : analyse de la clientèle ; traitement des objections
- Le suivi du client : satisfaire et fidéliser vendeurs et acquéreurs

> CONSTRUCTION ET HABITAT • 2 modules au choix

CONNAISSANCES TECHNIQUES DU BÂTIMENT • durée : 1 journée

- Initiation à la technique du bâtiment
- Principales pathologies de l'habitat
- Notion de vices cachés
- Défaut d'information du professionnel

NORMES DE CONSTRUCTION ET ENVIRONNEMENTALES • durée : 1/2 journée

- Les normes
- L'accessibilité PMR
- Le développement durable
- Les diagnostics obligatoires pour la vente et la location

> COPROPRIÉTÉ • 1 module

COPROPRIÉTÉ • durée : 1/2 journée

- Le cadre juridique : syndic et nouvelles obligations
- Les assemblées générales : loi ALUR ; nouvelles règles de majorité
- Les travaux en copropriété
- Loi ELAN : une réforme de la copropriété



> JURIDIQUE / FISCAL EN VENTE ET LOCATION • 14 modules au choix

LA VENTE • durée : 1/2 journée

- Du mandat à l'avant contrat : rappels et actualisations juridiques
- Les différents avant-contrats
- Les obligations des parties
- Comprendre les effets du contrat de vente

LA LOCATION • durée : 1/2 journée

- Préalables à la mise en location
- Du mandat de location à l'état des lieux : obligations et modifications de la loi ALUR
- Les différents baux
- Les apports de la loi ELAN

LA GESTION LOCATIVE • durée : 1 journée

- La fixation du loyer et sa revalorisation
- Les charges locatives
- La gestion des congés et sorties des locataires
- Le compte-rendu de gérance
- Le règlement des litiges et le recouvrement des impayés
- Le rendement d'un investissement

LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE • durée : 1/2 journée

- Les revenus fonciers issus de la location nue
- Locations imposées dans la catégorie des BIC
- Régimes incitatifs
- La plus-value immobilière

LA DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE • durée : 1 journée

- Présentation de l'investissement immobilier
- Les différentes techniques
- Focus sur les trois techniques les plus répandues (déficit, loi Pinel, location meublée)

DROIT DES SOCIÉTÉS ET DROIT DU TRAVAIL DANS LE DOMAINE IMMOBILIER • durée : 1 journée

- Droit des sociétés : Évolution de la structure juridique - La responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise
- Droit du travail : Les différents statuts du personnel en immobilier - Les clauses du contrat de travail - La convention collective de l'immobilier

APPROCHE PATRIMONIALE DE L'INVESTISSEUR EN IMMOBILIER • durée : 1 journée

- Découverte du client
- Les solutions possibles et la simulation financière de la stratégie adoptée
- La mise en œuvre de la stratégie

TRANSMISSION DU PATRIMOINE • durée : 1 journée

- Droit des successions • Les régimes matrimoniaux
- La vente d'immeuble existant • La vente en l'état futur d'achèvement
- Le viager • La Société Civile Immobilière • L'expropriation pour cause d'utilité publique

PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE • DROIT DES BIENS • durée : 1 journée

- Éléments du droit de propriété : Classification des biens • Structure du droit de propriété
- Acquisition et défense du droit de la propriété : Différents modes d'acquisition de la propriété
- Démembrement du droit de la propriété
 - Délimitation du droit de propriété • Défense de la propriété
- Atteintes au droit de propriété : Les servitudes
 - La mitoyenneté • L'indivision
- Les troubles de voisinage • L'expropriation pour cause d'utilité publique

DROIT DE L'URBANISME • durée : 1/2 journée

- Le Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT)
- Le plan local d'urbanisme (PLU) • La carte communale
- Le certificat d'urbanisme • L'autorisation de construire • Le permis d'aménager • Le permis de démolir

LA PROMESSE DE VENTE • durée : 1/2 journée

- Le contrat de vente
- Les règles communes aux avant-contrats
- La promesse synallagmatique de vente (PSV)
- Les éléments relatifs à la vente d'un lot en copropriété

BAUX COMMERCIAUX • durée : 1 journée

- Conclure un bail commercial
- Les événements en cours de bail
- Les contestations liées au statut
- La résiliation anticipée du bail
- L'arrivée du terme
- Les baux spécifiques

ACCOMPAGNEMENT LOI PINEL • durée : 1 journée

- La Loi Pinel en pratique
- Les étapes de l'investissement
- Cas pratiques : contribuable faiblement fiscalisé et contribuable fortement fiscalisé

SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE • durée : 1 journée

- La constitution de la SCI
- La SCI pour quoi faire
- SCI et immeuble de jouissance
- SCI et immeuble de rapport
- La fiscalité de la SCI : revenus et cessions
- La SCI et la gestion patrimoniale : indivision, vie de couple, mineur
- La SCI et l'optimisation patrimoniale : démembrement de propriété



Sup de Vente bénéficie d'une réelle expertise dans la formation aux métiers de l'immobilier, avec plus de 400 diplômés en BTS Professions Immobilières dans le cadre de contrats en apprentissage.

Sup de Vente, l'école supérieure de la CCI Paris Ile-de-France, propose également un ensemble de formations pour ingénieurs d'affaires, commerciaux, managers de la distribution, acheteurs et négociateurs.

Contact

Maryline Tréheux

01 39 10 78 06

formationcontinue@supdevente.fr

N° de déclaration d'activité :

11 78 83397 78

Retrouvez le calendrier

sur les fiches détaillées et sur

www.supdevente.fr

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires ●●●

une école de la

 CCI PARIS ILE-DE-FRANCE