Formation continue et obligatoire des professionnels de l'immobilier

2ème semestre 2021

FORMATION

COMPTABILITÉ

RÉGIMES MATRIMONIAUX

DONATION

SUCCESSION

VEFA

TRAVAUX

POTENTIELS

ESTIMATIONS

OBLIGATIONS RÈGLEMENTAIRES

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

DROIT DE L'URBANISME

GESTION LOCATIVE

TRANSACTION IMMOBILIERE

IMMOBILIER

PROSPECTER AVEC LE DIGITAL

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

PATHOLOGIES DU BÂTIMENT

DÉMARCHE COMMERCIALE

COMPROMIS DE VENTE

CHEVRIER PASCAL FORMATION

CP Formation

Le choix de l'expérience !

- Nos modules de formation -

Le nouveau droit de l'urbanisme

> Les règles fondamentales de l'urbanisme
> Les documents d'urbanisme nouveaux
> Les autorisations administratives de bâtir
> Le dépôt du permis de construire
> La délivrance du permis de construire
> L'offre du marché foncier

NOUVEAU

Prospecter dans l'immobilier avec le digital

> Les méthodes et canaux de prospection / outils de préparation
> Inbound marketing immobilier
> La collecte des données sur le terrain et le suivi des prospects
> 9 bonnes pratiques pour affiner sa stratégie marketing et rentrer plus de mandats
> 5 excellentes raisons de passer à la prospection digitale
> Les 8 erreurs de phoning qui empêchent de prendre des contacts

Transaction immobilière et jurisprudence

> La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)
> Définition de l'agent immobilier
> Protection sociale des négociateurs immobiliers
> Responsabilité Civile Professionnelle : quelle prescription ?
> Arrêts de Cours de Cassation
> Un permis avec servitude de passage
> Une nouvelle charte contre les discriminations (2 heures)
> Carnet d'information pour les logements
> Vendre un bien avec une procédure pénale pour des travaux

Détecter les pathologies du bâtiment

> Composition du bâtiment et facteurs influents
> Détection des pathologies d'un bâtiment (gros oeuvre)
> Détection des pathologies sur les lots Hors d'Eau / Hors d'Air
> Détection des pathologies sur les lots de Finitions
> Détection des pathologies sur les lots Techniques
> Mesures, Responsabilités et Obligations

Nouvelles obligations juridiques en location et gestion locative

> Les bases juridiques
> Les évolutions récentes
> Le point sur la Loi de Finances 2020
> Le bail mobilité
> Le bail réel et solaire
> La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)
> Informations sur le projet de loi Nogal

NOUVEAU

Commercialiser des logements neufs (VEFA)

> Devenir commercialisateur de biens neufs
> Maitriser le cadre réglementaire de la VEFA
> Valoriser sa solution
> Planifier l'accompagnement de l'acquéreur dans le temps

Renforcer l'efficacité de sa démarche commerciale

> Découvrir son client et analyser ses besoins
> Comprendre son interlocuteur et se connecter à lui
> Présenter son offre en suscitant l'intérêt
> Accueillir et traiter les résistances du client
> Défendre son prix et la démarche du mandat exclusif
> Conclure la prise de mandat

Régimes matrimoniaux - Donation - Succession

> Les régimes matrimoniaux
> Le Pacs
> Les donations
> Le droit des successions
> La fiscalité des donations
> La fiscalité des successions

NOUVEAU

Fiscalité immobilière

> Fiscalité des particuliers
> Les différentes lois de défiscalisation
> L'approche commerciale d'un investissement avec un client
> Connaitre le coût d'un investissement immobilier
> Présenter et vendre un projet
> Savoir vendre un projet à un client

NOUVEAU

Rénovation énergétique : les enjeux de demain

> Article 175 de la loi Elan
> Performance Energétique des bâtiments : le décret tertiaire
> Le bénéfice de la rénovation énergétique en copropriété
> Quelles qualifications et certifications pour quels travaux en 2021
> Contribution du locataire aux travaux d'économie d'Energie
> Ma primrenov / financement
> Accompagnement dans la réalisation des travaux
> Initiative locale

NOUVEAU

Obligations règlementaires et compromis de vente

> La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)
> Une nouvelle charte contre les discriminations (2 heures)
> Le compromis de vente : pièges à éviter / jurisprudence

NOUVEAU

Proposer une enveloppe chiffrée de travaux potentiels

> Appartement et maison :
- s'approprier le bien : effectuer un état des lieux et "scanner" le bien en 3D
- identifier le potentiel du bien :
  - amélioration du bien et valorisation
  - esthétique
- appréhender la faisabilité technique
  - les murs porteurs et non porteurs
  - les cloisons et les ouvertures
  - les fluides et pièces humides
  - les sols
- déterminer les lots impactés
  - reprise sur existant
  - esthétique "peintures"

Estimation des prix de vente, biens particuliers et d'entreprise

> Notion de valeur :
- définitions
- surfaces et superficies
- les facteurs de la valeur du bien
- les méthodes d'évaluation des biens

> Estimation d'un immeuble :
- immeuble de rapport / mixte
- immeubles monovalents
- commerces
- estimation des entrepôts et locaux d'activité et industriels

NOUVEAU

Comptabilité mandants de copropriété

> Présentation du contexte règlementaire et obligatoire de la tenue et de la présentation des comptes. Loi SRU
> Identifier les différents comptes de ses coproriétaires et principaux comptes utiles
> Renseigner le conseil syndical de la situation financière de la copropriété
> Savoir répondre à un fournisseur sur le règlement de ses factures
> Maitriser les annexes comptables jointes à la convocation de l'assemblée générale
> Explication d'un compte travaux

Nos atouts

> La qualité des formations :
- Nos formateurs sont spécialisés dans les différents domaines de l'immobilier
- Les formations permettent d'échanger sur les aspects pratiques de votre activité

> Notre assistance dans le montage de votre dossier de prise en charge

Planning des formations

Module de formation	Durée	Dates	
Le nouveau droit de l'urbanisme	14h	8 et 15 octobre	
Prospecter dans l'immobilier avec le digital	14h	11 et 12 octobre	
Transaction immobilière et jurisprudence	14h	18 et 19 octobre	
Détecter les pathologies du bâtiment	14h	20 et 21 octobre	
Nouvelles obligations juridiques en location et gestion locative	14h	25 et 26 octobre	
Commercialiser des logements neufs (VEFA)	14h	2 et 3 novembre	
Renforcer l'efficacité de sa démarche commerciale	14h	4 et 8 novembre	
Régimes matrimoniaux - Donation - Succession	7h	~~5 novembre~~ **10 décembre**	COMPLET **NOUVELLE DATE**
Fiscalité immobilière	14h	9 et 10 novembre	
Rénovation énergétique : les enjeux de demain	14h	17 et 18 novembre	
Obligations règlementaires et compromis de vente	7h	22 novembre	
Proposer une enveloppe chiffrée de travaux potentiels	14h	~~23 et 24 novembre~~ **14 et 15 décembre**	COMPLET **NOUVELLE DATE**
Estimation des prix de vente, biens particuliers et d'entreprise	14h	8 et 9 décembre	
Comptabilité mandants de copropriété	7h	13 décembre	

Prix d'une journée de formation : 310 € nets de TVA

Vous êtes porteur de handicap ou vous avez des besoins spécifiques nécessitant des aménagements pour suivre une formation, notre équipe est à votre écoute pour vous accompagner et faciliter votre parcours. Nous vous invitons à nous contacter !

Nous contacter

• **Par téléphone**
Pascal CHEVRIER, dirigeant
07 69 75 62 43

• **Sur place**
8 avenue d'Aubière
63800 Cournon d'Auvergne

• **Via Internet**
www.cpformation63.fr
Email : cp.formation63@gmail.com
Facebook : @cpformation63
LinkedIn : CPFormation

01/09/2021