

Formation continue et obligatoire des professionnels de l'immobilier

1^{er} semestre 2022



FORMATION MANAGEMENT
VIA G E R T O B L I G A T I O N S
RÉGIMES MATRIMONIAUX RÈGLEMENTAIRES
DONATION RÉSEAUX SOCIAUX
SUCCESION S H O M E S T A G I N G G E S T I O N L O C A T I V E
TRANSACTION IMMOBILIERE **IMMOBILIER**
PROSPECTER AVEC LE DIGITAL
RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE
PATHOLOGIES DU BÂTIMENT
TRAVAUX POTENTIELS
DROIT DE L'URBANISME



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

Obligations réglementaires et mandat de vente

- > La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)
- > Une nouvelle charte contre les discriminations (2 heures)
- > Le mandat de vente

Le viager

- > Généralités
- > Impôt sur le Revenu (IR) : modalités d'imposition de la rente
- > Regain d'intérêt pour la vente en viager
- > Trois bonnes raisons de réformer la vente d'immeuble en viager

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

Rénovation énergétique

- > Introduction
- > 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 2022 ?
- > Contribution du locataire aux travaux d'économie d'énergie
- > Ma primrenov
- > Financement
- > Accompagnement dans la réalisation des travaux
- > Initiative locale

Nouvelles obligations 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 la loi Nogal

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 les travaux

Détecter les pathologies du bâtiment

- > Composition du bâtiment et facteurs influents
- > Détection des pathologies d'un bâtiment (gros oeuvre) :
 - Infrastructures
 - Superstructures
 - Ouvrages spécifiques
- > 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

Les réseaux sociaux dans l'immobilier

- > Introduction
- > Construire sa stratégie social media dans le secteur de l'immobilier : interconnexion et complémentarité des supports numériques
- > Content marketing : publier efficacement sur les réseaux Facebook et LinkedIn
- > Les régies publicitaires
- > Organisation et suivi :
 - Planification et automatisation
 - E-réputation

Manager une équipe d'agents immobiliers

- > Identifier le rôle du manager dans la gestion de son équipe
- > Définir les objectifs et clarifier les règles du jeu pour orienter l'action de l'équipe vers une dynamique commune
- > Susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe
- > Maîtriser la communication constructive
- > Gérer la baisse de performance et les situations délicates

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 ouvertures
 - les fluides et pièces humides
 - les sols
 - déterminer les lots impactés
 - reprise sur existant
 - esthétique "peintures"

Société Civile Immobilière

- > Quand, comment et pourquoi une SCI ?
- > Aspects juridique, comptable et fiscal d'une Société Civile Immobilière :
 - la définition légale de la SCI
 - les statuts et les formalités
 - le capital
 - la gestion de la SCI

Home Staging

- > La base : analyse technique du bien
- > Les étapes indispensables d'un projet d'aménagement
- > Les styles en décoration : les basiques
- > Le concret : atelier de groupe

Régimes matrimoniaux Donation - Succession

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

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	10 et 11 mars
Obligations réglementaires et mandat de vente	7h	17 mars
Le viager	7h	18 mars
Prospecter dans l'immobilier avec le digital	14h	23 et 24 mars
Rénovation énergétique	14h	30 et 31 mars
Nouvelles obligations en location et gestion locative	7h	1er avril
Transaction immobilière et jurisprudence	14h	5 et 6 avril
Détecter les pathologies du bâtiment	14h	11 et 12 avril
Les réseaux sociaux dans l'immobilier	14h	27 et 28 avril
Manager une équipe d'agents immobiliers	14h	5 et 6 mai
Proposer une enveloppe chiffrée de travaux potentiels	14h	10 et 11 mai
Société Civile Immobilière	7h	12 mai
Home Staging	7h	16 mai
Régimes matrimoniaux - Donation - Succession	7h	20 mai

Prix d'une journée de formation : 320 € 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