FORMATION

Pack 42h : Réglementation Immobilière

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réglementation immobilière : loi Hoguet, loi ALUR, avant-contrats et obligations légales.
- Sécuriser les transactions : connaître les risques juridiques, les diagnostics techniques et les règles d'urbanisme.
- Appliquer la déontologie professionnelle : respect du code de conduite, lutte contre les discriminations et obligations Tracfin.
- Approfondir sa culture juridique : viager, droit de propriété, copropriété et fiscalité immobilière.
- Développer une approche éthique et responsable : transparence, conseil client et conformité réglementaire.
- Déontologie et Loi ALUR : respectez vos obligations légales (déontologie, discrimination, Tracfin).

Depuis 2013

Les avantages de vous former chez Fortissimo Formation

Chez Fortissimo, on ne forme pas seulement des négociateurs, on construit des carrières durables.
Tous les intervenants aux formations dispensées par Fortissimo Formation sont des professionnels en activité sélectionnés pour leur aptitude à communiquer leur savoir-faire avec une pédagogie proactive.

SCAN ME

COORDONNÉES

Mme Florence Beuvelet

TEL : 06 72 88 25 81

MAIL : contact@fortissimo-formation.fr

PRÉ-REQUIS

- Bonne expression orale et écrite.
- Motivation et projet professionnel validé.

PUBLIC VISÉ

- Les demandeurs d'emploi
- Les personnes en reconversion professionnelle
- Les jeunes post-bac
- Les professionnels en exercice

DURÉE, TARIF ET FINANCEMENT

- Prix : 1200 €
- Durée : 42 heures
- Formation éligible CPF, OPCO

FORMATION: PACK 42H RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

MODULE : LA RÉGLEMENTATION ET L'ENVIRONNEMENT DU MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le contexte économique du secteur de l'immobilier
- Connaître les obligations et les compétences nécessaires pour exercer les activités d'entremise et de gestion immobilière
- Maîtriser la réglementation encadrant les activités immobilières, en particulier la loi Hoguet

CONTEXTE ÉCONOMIQUE

- Mutation du marché immobilier
- Réforme de la loi Hoguet du 2 janvier 1970
- Difficultés d'accession à la propriété

UNE ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE ENCADRÉE

- Les acteurs des activités immobilières concernés par la loi Hoguet
- Les acteurs des activités immobilières non concernés par la loi Hoguet
- La carte professionnelle

LES OBLIGATIONS DES PROFESSIONNELS D'ENTREMISE ET DE GESTION IMMOBILIÈRE

- L'existence d'un mandat
- La tenue des registres
- L'obligation de publicité et d'affichage

LA RESPONSABILITÉ DES PROFESSIONNELS D'ENTREMISE ET DE GESTION IMMOBILIÈRE

- La responsabilité civile
- La responsabilité pénale
- L'encadrement et le contrôle des activités de transaction et gestion immobilière

LA PROPRIÉTÉ ET LES BIENS IMMOBILIERS

- Les caractéristiques du droit de propriété
- La définition de l'immeuble
- Les limites et les atteintes au droit de propriété

DES AGENCES IMMOBILIÈRES AUX FORMES MULTIPLES

- Les agences traditionnelles indépendantes
- Les réseaux de mandataires
- Votre avenir dans ce concert d'agences immobilières multiformes ?

FORMATION: PACK 42H RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

MODULE : LES AVANT CONTRATS : DU MANDAT DE VENTE À L'ACTE NOTARIÉ

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités du mandat de vente immobilier
- Maîtriser les règles communes aux avant-contrats dans la vente immobilière
- Connaître les différents types d'avant-contrats dans la vente immobilière

LES SPÉCIFICITÉS DU MANDAT DE VENTE IMMOBILIÈRE

- Les différents types de mandats de vente
- Le contenu du mandat de vente
- La rémunération de l'agent immobilier

LES CONTRATS QUI JALONNENT LE PROCESSUS DE VENTE

- La promesse unilatérale de vente dite la promesse de vente
- La promesse synallagmatique de vente (PSV) / Le compromis de vente
- La promesse d'achat dite l'offre d'achat

LE CONTRAT DE PRÊT

- Les modalités de formation du contrat de prêt
- Les effets du contrat de prêt

LES SÛRETÉS

- La notion de sûreté
- L'hypothèque classique dites « conventionnelle »
- L'inscription en privilège de prêteur de deniers (PPD)
- La caution

LES RÈGLES COMMUNES AUX AVANT-CONTRATS DANS LA VENTE IMMOBILIÈRE

- Le contenu de la réglementation des avant-contrats
- La condition suspensive d'obtention du prêt
- La protection de l'acquéreur

L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

- Les formalités préalables
- Les effets de la vente

LA PROTECTION DE L'EMPRUNTEUR

- L'information à l'emprunteur
- Le délai de réflexion
- L'interdépendance des contrats de vente et de prêt

FORMATION: PACK 42H RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

MODULE : DIAGNOSTICS IMMOBILIERS : NOTIONS DU BÂTIMENT ET URBANISME

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les acteurs et les termes du bâtiment
- Acquérir une connaissance approfondie de l'origine, du contenu, des fonctions du cadastre et de la division parcellaire
- Maîtriser les concepts du Plan local d'urbanisme, les autorisations administratives, le lotissement et le contrat de construction de maisons individuelles

LES NOTIONS DU BÂTIMENT

- Les acteurs, leur fonction et leur responsabilité
- Les termes du bâtiment
- Isolation et chauffage

LA CONSTRUCTION ET L'URBANISME

- Le PLU
- Les autorisations administratives
- Le lotissement
- Le contrat de construction de maisons individuelles

LE CADASTRE

- L'origine et le contenu du cadastre
- Les principales fonctions du cadastre
- La division parcellaire

LES DIAGNOSTICS

- Présentation du DPE
- Diagnostic amiante, plomb et État parasitaire
- Diagnostic Gaz et électricité

FORMATION: PACK 42H RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

MODULE : LES OBLIGATIONS DÉONTOLOGIQUES DE L'AGENT IMMOBILIER

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et les enjeux de la déontologie dans le domaine de l'immobilier
- Appréhender les mesures de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent
- Comprendre les mécanismes de lutte contre la discrimination

DÉONTOLOGIE, TRACFIN ET PRÉVENTION DE LA DISCRIMINATION

- Un code de déontologie
- La lutte contre le blanchiment
- La prévention de la discrimination

CONTRÔLE DE L'ACTIVITÉ DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Le contrôle judiciaire
- Le contrôle de la DGCCRF
- Le rôle consultatif du CNTGI

FORMATION: PACK 42H RÉGLEMENTATION IMMOBILIÈRE

MODULE : TRANSACTION IMMOBILIÈRE : LA VENTE EN VIAGER

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une connaissance approfondie du viager
- Comprendre les aspects juridiques et fiscaux du viager
- Développer des compétences d'évaluation financière et de gestion pratique du viager

INTRODUCTION AU VIAGER

- Définition et principes du viager
- Les différents types de viager
- Les avantages et les risques du viager

LES ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DU VIAGER

- Les formalités juridiques liées au viager
- Les conséquences fiscales du viager
- Les assurances liées au viager

LES ASPECTS PRATIQUES ET FINANCIERS DU VIAGER

- La valorisation d'un bien en viager
- Les calculs et les simulations liés au viager
- La gestion et la transmission d'un bien en viager