



FORMINDIS est un établissement privé d'enseignement à distance déclaré sous le N° 52 44 05178 44 auprès du Préfet de région des Pays de la Loire, placé sous le contrôle pédagogique du ministère de l'Education Nationale et contrôlé par le Rectorat de l'Académie de Nantes.

Transaction et location immobilière

Formation 5 / Plan d'étude et programme des cours par correspondance

Objectifs de la formation : Former des négociateurs en immobilier polyvalents à même de développer une activité de transaction immobilière et de gérer un parc locatif. Cette formation est particulièrement recommandée pour les stagiaires qui souhaitent s'orienter vers la vente de produits immobiliers destinés aux investisseurs ou évoluer vers un poste d'encadrement.

Transaction immobilière : devenir négociateur en immobilier neuf et ancien. Développer et actualiser un fichier de logements disponibles à la vente. Déterminer avec les acquéreurs les caractéristiques des logements qu'ils recherchent et leur proposer des biens correspondants. Etablir les compromis de vente et conseiller les clients dans leurs financements. Maîtriser la législation immobilière, les règles d'urbanisme, la vente en l'état futur d'achèvement, le contrat de construction, et la fiscalité immobilière.

Gestion locative immobilière : Gérer un parc locatif immobilier. Veiller au bon déroulement des mouvements de locataires (visites, rédactions et signatures des baux, états des lieux d'entrées et de sorties), ainsi qu'à la gestion des locataires en place (quittancement des loyers, gestion des impayés, reddition des charges). Maîtriser la législation des rapports locatifs (baux d'habitations, commerciaux et professionnels), ainsi que les obligations spécifiques en matière de gestion locative applicables aux biens acquis dans le cadre d'une opération d'amortissement immobilier.

• Nombre de modules : **15**

• Estimation heures de travail stagiaire : **225 heures**

Chaque module est adressé au stagiaire sur un support PAPIER, CD ROM ou Email, et comprend environ 30 pages de cours théorique, 30 pages de document annexes ainsi qu'un devoir à retourner.

Durée de la formation et modalités de paiement

• **Rythme classique :** (1 module toutes les 2 semaines) : durée 29 semaines et paiement en 6 mensualités de 350 Euros

• **Rythme rapide :** (1 module toutes les semaines) : durée 15 semaines et paiement en 3 mensualités de 700 Euros

• **Rythme lent :** (1 module toutes les 3 semaines) : durée 43 semaines et paiement en 8 mensualités de 262,50 Euros

formindis

SARL au capital de 40 000 Euros - allée de Bêcheloup - 44119 - GRANDCHAMP DES FONTAINES

Siret 491 739 652 00015 - Code APE 8559A

Tél : 09.81.940.461 - Port. 06.81.62.82.29 - www.formindis.fr - contact@formindis.fr

Coût de la formation : 2 100 Euros

(Le prix indiqué est net de TVA et comprend l'ensemble des prestations fournies : supports des cours et frais d'envoi, suivi pédagogique et gestion administrative du dossier stagiaire)

Possibilité d'options complémentaires :

• **Option 1 :** stage de fin d'études en entreprise de 6 semaines (soit 210 heures), avec signature d'une convention de stage pour un coût supplémentaire de 450 Euros.

• **Option 2 :** deux journées consécutives de regroupement pédagogique, dispensées dans le département du stagiaire, pour un effectif maximum de 3 stagiaires, et pour un coût global de 1 500 Euros.

• **Option 3 :** cinq fois une heure de regroupement pédagogique par visioconférence, pour un coût global de 450 Euros. (Matériel nécessaire pour le stagiaire : ordinateur + connexion internet rapide par ADSL ou Câble)

Les aptitudes requises

- Bon niveau de culture générale et bonne présentation
 - Sens de l'organisation - autonomie - rigueur
 - Capacité d'écoute et de conseil - aptitude à convaincre
 - Niveau Baccalauréat ou bonne culture générale
 - Aucun critère d'âge
-

Validation

Attestation de formation professionnelle qualifiante adressée au stagiaire en fin d'étude, précisant qu'il a acquis des connaissances correspondant au niveau IV de la convention collective de l'immobilier. (Négociateur immobilier, chargé de commercialisation VEFA, conseiller commercial en investissement immobilier, gestionnaire de parc locatif, chargé de locations, gestionnaire du patrimoine HLM, ...)

Programme détaillé des cours

Module 1 / L'environnement professionnel et le bien immobilier

Les principaux employeurs
La loi Hoguet et ses obligations
Les statuts du négociateur
Sociétés de caution
Droit de la propriété
État civil et régimes

Module 2 / Loi de 1989 : le contrat de location

Le champ d'application de la loi

Les mentions obligatoires (identification, désignation, obligations des parties, clauses financières, ...)

Les clauses complémentaires (réparations, travaux, visites, ...)

Les clauses réputées non écrites

Les documents annexes (état des lieux, assurance, règlement de copropriété)

Module 3 / Loi de 1989 : La durée du bail

Durée légale (personne physique, personne morale, bail à durée réduite)

La fin prématurée du bail (congé du locataire, cession de bail, sous-location, décès, abandon de domicile)

L'expiration du bail (congé pour vendre, pour motif légitime et sérieux, congé du bail réduit, reconduction)

Module 4 / Loi de 1989 : Le loyer et les charges

Les loyers

Les charges récupérables

La reddition des charges

La révision du loyer

Le Fond de solidarité logement

Module 5 / Loi de 1989 : Les garanties de paiement

Le dossier de solvabilité

Le Dépôt de garantie

L'acte de caution

La clause résolutoire

Les clauses pénales

La résiliation du bail (de plein droit, l'injonction de payer, les commandements, le surendettement)

Assurance impayés et dégradations

Module 6 / Les autres types de location

Le bail d'habitation en logement meublé

Le contrat de location saisonnière

Logements conventionnés et HLM

Module 7 / Les baux liés à une activité

Les baux commerciaux

Les baux professionnels

Module 8 / Les règles d'urbanisme

Le R N U (Règlement National d'Urbanisme)

Le P.O.S. (Plan d'Occupation des Sols)

Le P.L.U. (Plan Local d'Urbanisme)

La carte communale

La législation des Bâtiments de France

L'assainissement

Module 9 / Les documents d'urbanisme

La phase préalable au permis (Cua, Cub, note de renseignement)

Les Permis (construire, aménager, démolir)

L'Arrêté de Lotir

La Déclaration Préalable de Travaux

Les opérations sans formalités

Module 10 / Le bien immobilier : l'acquisition

La revente en ancien

L'immeuble neuf en VEFA

La construction de maison individuelle (contrat loi 90 11 29 du CCH, Marché de maîtrise d'oeuvre, contrat de grè à grè)

Module 11 / Le bien immobilier : Les garanties du neuf

Les garanties de remboursement de l'acompte versé

Les garanties d'achèvement

Assurances de parfait achèvement à prix et délais convenus

Biennale, décennale, R.C.P.

Assurances Dommages Ouvrages

Module 12 / Les mandats

Le mandat ordinaire

Le mandat exclusif

Le ou Les mandat(s) à démarchage à domicile

L'enregistrement des mandats

Module 13 / Prospection et techniques de ventes

La prospection (presse, mailing, organisation du temps, la recherche cadastrale)
la prise de mandat

Création et suivi du fichier informatisé

La prise de contact (publicité, vitrine, téléphone, ...)

La découverte du client et sa recherche immobilière

Visite, traitement des objections et suivi des clients

La conclusion par compromis de vente jusqu'à l'acte authentique

Module 14 / Les financements

La Loi SCRIVENER

Le prêt immobilier et l'offre de prêt

Les garanties bancaires

Les prêts bancaires et les prêts aidés

Allocation logement et APL

Le contentieux

Module 15 / La fiscalité immobilière

La mutation (droits d'enregistrements, plus-values, impôts et taxes)

Les revenus fonciers

Investissement locatif et avantages fiscaux

Les conditions de location en défiscalisation et amortissement