

# Les Fondamentaux de l'immobilier

## 14 heures

(inclus 2h sur la Déontologie et 2h sur la Non-discrimination)

### Objectifs de la formation :

- Être en mesure d'exercer dans les métiers de l'immobilier en respectant les enjeux liés à la loi Hoguet.
- Être apte à expliquer la portée des nouvelles obligations et adapter sa pratique professionnelle.
- Être capable d'appréhender les différents métiers de l'immobilier.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières ( tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs. C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 jours

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Evaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.  
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1

#### **1) Tour de table**

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
QCM de positionnement

#### **2) Les acteurs de l'immobilier**

#### **3) Le cadre juridique**

Les différents mandats  
Le compromis et la promesse de vente

#### **4) Les diagnostics immobiliers**

Les différents diagnostics  
Les actualités : loi climat et résilience

#### **5) La location d'un logement nu**

Le mandat de gestion, le bail, les clauses réputées non écrites, les actualités en matière de réglementation

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Evaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Jour 2

#### **6) Le bail meublé**

Le cadre juridique, les autorisations administratives,  
Les actualités en matière de réglementation.

#### **7) Les normes de décence**

Les différentes normes d'habitabilité, le RSD

#### **8) Les fondamentaux de l'urbanisme**

PLU, permis de construire, déclaration préalable aux travaux,  
déclaration d'achèvement de travaux

#### **9) Les fondamentaux de la copropriété**

Définition de la copropriété, les évolutions suite à la loi Elan

#### **10) La vente sur plan**

La vente à terme, la vente en état futur d'achèvement, le  
contrat de réservation, les différentes assurances

#### **11) Le viager**

Définition du viager, les différents acteurs, le droit d'habitation  
de d'usage, les différents bouquets

#### **12) Les bases de la fiscalité**

Les différentes taxes en immobilier, les différents revenus  
immobiliers, achat en nom propre ou en société, la  
défiscalisation, la plus-value immobilière, les différentes  
exonérations

#### **13) Déontologie et Loi non-discrimination**

#### **14) Test de positionnement des acquis**

QCM

#### **15) Bilan de la formation**

Tour de table