

## Maîtriser la location saisonnière 7h

### Objectifs de la formation :

- Développer l'activité de location saisonnière ;
- Connaître le régime juridique applicable à la location saisonnière ;
- Développer le conseil auprès des clients ;
- Limiter les risques de contentieux.

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 : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO\* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention\* et les dates sont convenues en accord avec le client. \*Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325€ HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

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%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%. Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction. Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- 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 (matin)

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

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

#### 2) **Identifier la location saisonnière**

Différencier le bail saisonnier du bail meublé à titre d'habitation principale, du bail mobilité et de la location de la résidence principale moins de 4 mois.

#### 3) **Les étapes pour conclure un bail saisonnier**

##### A) **Connaître les démarches administratives à accomplir**

La déclaration de meublé, les autorisations de changement d'usage et de destination, l'enregistrement de la location meublée.

##### B) **Respecter les démarches vis-à-vis des clients**

Bien rédiger le mandat de l'agent immobilier : en cas de mandat de gestion, en cas de mandat de transaction, garantir la rémunération.

Bien rédiger un bail saisonnier : le respect d'un inventaire, les diagnostics à fournir, la gestion de la réservation et des avances perçues, la détention d'animaux familiers, la fixation des conditions financières.

## 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  
questionnement 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%, une appréciation globale de la  
formation permettra aussi de valider la  
formation même si vous n'avez pas atteint  
70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur  
le niveau de satisfaction,  
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222  
stagiaires et 26242 heures de formation  
dispensées sur 2024/2025.



## Programme de la formation :

### Jour 1 (après-midi)

#### **4) L'exécution du bail saisonnier**

##### **A) Connaître les obligations des parties**

Les obligations du bailleur : le respect de l'obligation de  
délivrance, de la garantie de jouissance paisible.

Les obligations du locataire : l'obligation d'usage en bon père de  
famille, de répondre des pertes et dégradations, la question de  
l'assurance de l'immeuble.

##### **B) Identifier la fiscalité applicable**

Différencier le régime d'imposition de revenus locatifs : le statut  
du LMP et du LMNP.

Appréhender les autres impositions applicables : la CET, la taxe  
d'habitation, la taxe de séjour, les prélèvements obligatoires,  
l'option pour la TVA.

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

QCM

#### **6) Bilan de la formation**

Tour de table