



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

DÉVELOPPER LA VENTE EN VEFA

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<p>JOUR 1 1-Analyser les mécanismes de la vente en VEFA 2-Savoir expliquer à vos clients les obligations des parties dans le cadre de projet immobilier VEFA JOUR 2 3 - Comprendre les investissements locatifs dans le neuf</p>
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION	<p>DATES : définies dans la convention DURÉE : 16 heures sur 4 demi-journées HORAIRES VISIO/SALLE : (précisés dans la convention)</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation. 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé en investissement immobilier : + de 25 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 24 avis entre le 08/12/2022 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous

	<p>consulter.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

JOUR 1

* ETRE CAPABLE DE COMMERCIALISER DU NEUF RESIDENCE PRINCIPALE

Le mécanisme et les fondamentaux

Le contrat de réservation

Le contrat de vente

Le financement de la V.E.F.A

Les garanties

Le recours des tiers

Le traitement des objections

* QUIZ DE MÉMORISATION

*Savoir comparer le neuf et l'ancien : mise en situation

- Savoir adapter les différents types de dispositifs en fonction des

- Découverte client pour cibler sa recherche et être en capacité de proposer les aides adaptées
- Les différents dispositifs possibles en fonction du profil client (PTZ, PAS, PAL, PLSA)
- Calcul de la capacité d'emprunt notamment avec le PTZ

* QUIZ DE MÉMORISATION

* Savoir-faire une découverte et un calcul de capacité d'emprunt : Mise en situation

JOUR 2

*PROJET DE LOI DE FINANCE 2026 – STATUT DU BAILLEUR PRIVÉ

* MAITRISER LES INVESTISSEMENTS LOCATIFS DANS LE NEUF

-Comprendre le mécanisme de la loi location meublée avec bail commercial (Résidence séniors, étudiants, tourismes..)

- Avantages et conditions à respecter
- Profil type de l'investisseur dans le cadre de ce dispositif
- Savoir effectuer un bilan financier simplifié

-Savoir présenter la loi de Normandie :

- Avantages et conditions à respecter
- A quel type de client proposer la loi de Normandie
- Savoir effectuer un bilan financier simplifié

* * QUIZ DE MÉMORISATION

-Savoir présenter le démembrement temporaire :

- Avantages et conditions à respecter
- A quel type de client proposer le démembrement
- Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

* QUIZ DE MÉMORISATION ET MISE EN SITUATION

-Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMNP) :

- Avantages et conditions à respecter

- A quel type de client proposer la loi Pinel
- Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

-Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMNP) :

- Avantages et conditions à respecter
- A quel type de client proposer la loi Pinel
- Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

* QUIZ DE MÉMORISATION ET MISE EN SITUATION

APRES CHAQUE JOUR

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.