



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **SAVOIR TRAITER AVEC LES MARCHANDS DE BIENS**

<b>PRÉ-REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ 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.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance.</b></li> </ul>
<b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b>	<b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> 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.
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Savoir présenter les affaires à un marchand de bien</li> <li>➤ Comprendre le fonctionnement + les types de société + la revente de biens</li> <li>➤ Comprendre la loi De Normandie</li> </ul>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE</b> (précisés dans la convention)	<p>I. <b>SALLE</b> en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. <b>A DISTANCE</b> en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION</b> (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : précisés dans la convention</p>
<b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>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)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>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).</li> </ol>
<b>INTERVENANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expert formateur spécialisé en investissement immobilier : + de 25 ans d'expérience</li> </ul>
<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.</li> </ul>

<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 42 avis entre le 15/11/2021 et le 31/12/2025.</li> </ul>
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## 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

#### I – DEFINITION-EXPLICATION DU MARCHAND DE BIENS

- 1/ particulier ou professionnel
- 2/ quelles sociétés
- 3/ la fiscalité
- 4) quel style de marchand de bien (parcelles, appartement, maison, commerce, murs commerciaux, etc..)

#### II – DEFINITION-EXPLICATION DES PLUS VALUES

- 1/ quels frais ?
- 2/ déductions et plus-values

#### III – PROPOSER DE AFFAIRES A DES MARCHANDS DE BIENS

- 1/ la prise de mandat pour un marchand de biens
- 2/ savoir estimer les travaux pour un marchand de bien
- 3/ Proposer plusieurs possibilités de revente au client
- 4/ calculer le bénéfice pour le client
- 5/ savoir reprendre le bien à la vente

#### IV – LA DEMARCHE EN CLIENTELE

Cas pratiques avec un client réel sur un bien immobilier

#### V – DISPOSITIF DENORMANDIE

Qu'est-ce que le dispositif Denormandie ?

Quelles villes concernées

Une fiscalité avantageuse pour l'immobilier ancien

Éligibilité aux Monuments Historiques : un complément non négligeable

Conditions d'éligibilité et de location

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.