



# PACK



## Le guide complet de l'agent immobilier



FORMATION CERTIFIANTE



FINANCEMENT OPCO, AGEFICE, FIF-PL



ACCÈS DE 6 MOIS À LA PLATEFORME

# 42H

DE FORMATION

### CONTACT

**Mail :** [contact@popacademy.fr](mailto:contact@popacademy.fr)

**Téléphone :** 05 25 53 02 79

**Accompagnateur :** Théo SUDRE

### MODALITÉS

**Durée :** 42h

**Horaires :** A convenance

**Public :** Professionnels de l'immobilier

**Prérequis :** Aucun

### MOYENS

**Pédagogiques :**

Cours théoriques

Questions/Réponses

**Matériels :**

Ordinateurs/Tablettes/Smartphones

**Méthodes d'évaluation :**

Quiz de QCU alternés

### FINANCEMENT

Action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. La Pop Academy vous accompagne dans les démarches de financement.

### OBJECTIFS

**Maîtriser** la Loi Alur pour une pratique éthique en immobilier.

**Connaître** les droits et obligations des professionnels.

**Appliquer** efficacement les réglementations au quotidien.

**Comprendre** la transparence des transactions et les contrats de location.

**Conseiller** les clients et se tenir informé des évolutions législatives.

# Le guide complet de l'agent immobilier

- Test de positionnement

## **FORMATION : L'agent immobilier, intermédiaire dans la transaction immobilière**

**1H30**

L'origine du métier d'agent immobilier  
Le statut d'agent immobilier  
Les conditions d'exercice de la profession  
L'encadrement de la profession par des organismes publics  
La responsabilité de l'agent immobilier  
La rémunération de l'agent immobilier

## **FORMATION : Le mandat**

**2H00**

Qu'est-ce qu'un mandat ?  
Les règles juridiques du mandat  
Le mandat simple  
Le mandat semi-exclusif  
Le mandat exclusif  
Le mandat irrégulier : cause de nullité  
La signature du mandat  
La capacité des vendeurs  
L'information sur l'accomplissement du mandat  
L'interdiction d'acquisition directe  
Les avenants au contrat  
La délégation de mandat  
Le mandat et le porte fort

## **FORMATION : Les différentes formes de prospection**

**1H00**

La prospection active  
La prospection passive



# **Le guide complet de l'agent immobilier**

## **FORMATION : Le déroulement d'une prise de mandat**

**20'15**

Le R0

Le R1

Le R2

## **FORMATION : La commercialisation d'un bien immobilier 00H45**

La signature du contrat

Le suivi du client

Comment réaliser une annonce de qualité

La découverte client

## **FORMATION : La négociation**

**1H00**

La prospection active

La prospection passive

## **FORMATION : Le bien en copropriété**

**1H30**

Le règlement de copropriété

L'état descriptif de division

Le procès verbal d'assemblée générale

La fiche synthétique

Les relevés de charges

L'immatriculation de la copropriété

Le diagnostic technique global

Le DPE des parties communes

Le DPE des parties privatives

Information sur la santé financière de la copropriété

Information relatives à l'organisation de l'immeuble

Le PED et ED

Le fond de travaux

# Le guide complet de l'agent immobilier

## **FORMATION : L'offre d'achat**

**1H00**

- L'expression de l'offre
- Les éléments caractéristiques de l'offre
- Les règles de rétractation
- L'acceptation de l'offre
- L'analyse financière de l'acquéreur
- La caducité de l'offre
- Le dépôt de garantie
- L'incessibilité et l'intransmissibilité de l'offre

## **FORMATION : Le compromis de vente / La promesse de vente (Synallagmatique)**

**2H10**

- Présentation
- Les conditions de validité
- Le délai de rétractation
- Les stipulations diverses : les conditions suspensives
- La nature et la description des biens vendus
- Les diagnostics techniques
- La taxe foncière
- Les conditions générales de la vente

## **FORMATION : Le financement de l'acquisition**

**2H30**

- Le financement sans prêt bancaire
- Le financement avec un prêt bancaire
- L'approche du banquier, essentielle avant toute recherche immobilière
- Quelle banque choisir : Banque ou Courtier ?
- Les différents types de prêts
- Comment négocier son prêt ?
- Les Franchises
- Les différents types de garanties
- La prorogation du délai du prêt



# **Le guide complet de l'agent immobilier**

## **FORMATION : Les avants contrats**

**00H50**

La promesse unilatérale de vente  
La promesse unilatérale d'achat  
La promesse synallagmatique de vente  
Les différences entre la promesse synallagmatique et la promesse de vente

## **FORMATION : La réitération de l'acte authentique**

**1H10**

La réalisation de la vente : L'acte authentique  
La procuration pour vendre  
L'accord de résolution amiable  
La convention d'entreposage temporaire  
L'entrée anticipée de l'acquéreur dans le bien ou  
départ tardif du vendeur  
Le renouvellement des diagnostics techniques  
L'état daté  
Quid après acte de vente signé ?  
Les frais de notaire  
Comment réduire les frais de notaire ?  
Comment récupérer son acte notarié d'achat

## **FORMATION : La déontologie**

**2H00**

Des règles de déontologie strictes  
Les dispositions du code de déontologie  
Le conseil national de la transaction et de la gestion immobilière

# **Le guide complet** **de l'agent immobilier**

## **FORMATION : La non discrimination**

**2H00**

Définition de la discrimination immobilière  
Les textes de loi  
Les sanctions  
Les notions supplémentaires  
La compréhension des types de discrimination  
Les différentes formes de discrimination  
La notion d'inversion de la preuve  
Les préjugés au délit de discrimination  
Comment mettre mon agence en conformité face aux problématiques de discrimination ?  
Comment réagir face à des demandes discriminatoires de votre client ?  
Conclusion

## **FORMATION : TRACFIN - Lutte contre le blanchiment d'argent**

**1H30**

Introduction du principe de lutte anti-blanchiment  
Le rôle et les prérogatives de tracfin  
Les définitions clés et les délits  
Les obligations des professionnels de l'immobilier  
Les procédures internes et conformité  
Les contrôles et les sanctions  
Etude de cas et applications pratiques  
Conclusion

# **Le guide complet** **de l'agent immobilier**

## **FORMATION : Les différents types de baux**

**1H30**

La loi du 6 juillet 1989  
Les différents types de baux

## **FORMATION : Les baux d'habitation**

**4H40**

La portée de la loi du 6 juillet 1989  
Le loyer et la durée des baux d'habitation  
Les bénéficiaires et parties au bail  
Les formalités de rédaction du bail  
Les annexes complémentaires du bail  
La conclusion du bail  
Les évolutions et cas particuliers du bail

## **FORMATION : L'approche financière du bail d'habitation**

**3H00**

### **Le Cadre Financier Du Bail D'habitation**

Le Loyer Initial  
La Révision Des Loyers  
Les Quittances De Loyer  
Le Loyer Lors Du Renouvellement Du Bail  
Le Loyer Lors De La Relocation  
La Taxe Foncière

### **La Gestion Des Charges Récupérables**

La Compréhension Des Charges Récupérables  
Le Mécanisme De Récupération Des Charges  
La Contribution Au Partage De Charges

### **La Mise En Place Des Garanties**

Le Dépôt De Garantie  
La Garantie Des Loyers Impayés  
L'acte De Cautionnement  
La Grille De Vétusté  
L'attestation D'assurance Habitation

# **Le guide complet** **de l'agent immobilier**

## **Le rôle et les responsabilités du conseil syndical**

Les membres du conseil syndical

Le rôle du conseil syndical

La responsabilité du conseil syndical

La fin du mandat du conseil syndical

## **Les droits et obligations des copropriétaires**

### **L'organisation de l'assemblée générale**

La convocation

L'ordre du jour

Le lieu de la reunion

Procuration / mandat / pouvoir

La tenue de l'assemblée générale

Le suivi de l'assemblée générale

Les cas particuliers de l'assemblée générale

## **FORMATION : Les baux commerciaux**

**2H40**

### **Le statut des baux commerciaux et leurs conditions d'application**

Les baux commerciaux et la loi Le local

Le preneur

### **La conclusion du bail commercial**

La capacité à contracter

La liberté de contracter

La liberté de contracter

### **Durée et fin du bail commercial**

La durée du bail commercial La clause de destination

La fin du bail Le renouvellement du bail

# **Le guide complet** **de l'agent immobilier**

## **FORMATION : La copropriété**

**3H20**

### **Les caractéristiques de la copropriété**

#### **Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division**

Quelques définitions

Le règlement de copropriété

L'état descriptif de division

Parties communes et parties privatives

#### **L'organisation du syndic**

Le contenu du contrat de syndic

Les modalités de désignation et de révocation du syndic

#### **Le rôle et les responsabilités du syndicat de copropriétaires**

Le rôle du syndicat

La responsabilité du syndicat

L'assurance responsabilité civile professionnelle

#### **Le suivi administratif du bien en gestion locative**

Les activités récurrentes

Les activités ponctuelles

Les assurances de l'immeuble

#### **Le suivi salarial de la copropriété**

La catégorie a : les employés d'immeubles

La catégorie b : les gardiens et concierges

Le salaire des employés d'immeubles et des gardiens ou concierges

Les congés payés

La fin du contrat de travail

#### **Le suivi technique du bien**

La gestion technique et la gestion de la maintenance courante

La gestion des sinistres

#### **Les pièces obligatoires a la copropriété**

Le carnet d'entretien de l'immeuble

Le règlement de copropriété

L'état descriptif de division de l'immeuble

Les archives du syndicat

Le carnet d'information du logement

Les diagnostics techniques

Les travaux

# **Le guide complet de l'agent immobilier**

## **Le suivi juridique**

Les actions collectives

Les actions individuelles

Les règles de procédures

La procédure accélérée de recouvrement des impayés de charges (art 19-2 loi 1965)

La procédure classique de recouvrement des impayés de charges

## **FORMATION : La gestion comptable et budgétaire de l'immeuble**

**3H30**

### **Les clés de répartition s'appliquant à une copropriété**

La répartition des charges générales

La répartition des charges spéciales

Le budget prévisionnel

### **Les opérations d'enregistrement des factures et des appels de fonds**

Le plan comptable des copropriétés et le principe de la comptabilité en partie double

Les écritures comptables courantes

Le calcul des appels de fonds

### **Les comptes annuels et la situation financière de la copropriété**

Les récapitulatifs individuels des charges de copropriété

Les documents comptables à faire approuver par l'assemblée générale

### **Le pré état daté et l'état date des charges**

Le pré état daté et l'état date

Le privilège spécial

# **Le guide complet de l'agent immobilier**

## **FORMATION : La défiscalisation immobilière : ses principes, son histoire et ses grandes dates**

**1H20**

La défiscalisation immobilière, qu'est-ce que c'est?  
L'histoire de la défiscalisation  
Quelques définitions  
Les avantages et inconvénients sur le marché immobilier

## **FORMATION : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier et Duflot)**

**1H00**

Le Dispositif Besson (1999-2006)  
La Loi Robien (2003-2009)  
Le Dispositif Borloo Ancien (2006-2017)  
Le Dispositif Borloo Neuf (2006-2009)  
La Loi Scellier (2009-2012)  
La Loi Duflot (2013-2014)

## **FORMATION : Les lois cosse, denormandie et censi bouvard**

**0H30**

La Loi Cosse  
La Loi Denormandie  
Le Dispositif Censi Bouvard

## **FORMATION : Le dispositif Pinel**

**0H20**

## **FORMATION : La loi Malraux**

**0H20**

## **FORMATION : Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers**

**0H10**