



L'agent immobilier 3.0 :
l'évolution du métier
&
investir dans l'ancien



**FAIRE GRANDIR
LES COMPETENCES**

Transaction Immobilière, les indispensables

STAGE D'ACQUISITION ET DE MISE A JOUR DES CONNAISSANCES DE LA TRANSACTION IMMOBILIERE POUR LE METIER D'AGENT IMMOBILIER, ET SES OBLIGATIONS

Ce stage obligatoire s'adresse aux professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle : dirigeants d'agence, aux personnes salariées ou non salariées, et aux agents commerciaux.

Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

LES OBJECTIFS : Acquisition et mise à jour des indispensables de la transaction immobilière, être conforme à la réglementation, développer son chiffre d'affaires et accroître son professionnalisme tout en répondant aux exigences du métier. Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier. Pour les détenteurs de la carte T, S ou G, ce stage permet d'obtenir le renouvellement de sa carte.

PUBLIC VISÉ: Professionnels de l'immobilier et toutes personnes souhaitant acquérir les connaissances fondamentales du métier d'agent Immobilier.

PRÉ-REQUIS : Pas de pré-requis

DURÉE : 2 Jours, soit 14h heures de formation. Formation en continu, présentielle, animée en salle de formation chez TC Organisation. 9h30/12h30 – 14h/18h.

ORGANISATION : Ce stage peut être organisé en Inter-Entreprises ou en Intra-entreprise sur demande.

ANIMATEUR : Consultant TCO, expert Immobilier.

DOCUMENTS REMIS : Compte rendu complet, attestation de formation pour le renouvellement de la carte professionnelle.

MOYENS D'EVALUATION : Mises en situation et Quiz.

**Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.*

Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



+ formation

PROGRAMME

Accueil des participants et tour de table de présentation.

JOUR 1 :

L'agent immobilier 3.0 :

- ⇒ Pourquoi créer de la valeur devient une obligation
- ⇒ L'avenir appartient aux « conseillers en gestion immobilière »

Difficulté 1 : je ne connais pas le marché de l'investissement dans l'ancien

- L'investissement locatif en France : situation
- Comment identifier le profil de l'investisseur dans l'ancien
- Comment savoir si un bien est éligible

Difficulté 2 : je ne connais pas les dispositifs

- Le déficit foncier
- La loi Loc'Avantages
- Loi Denormandie

JOUR 2 :

Difficulté 3 : je ne connais pas les dispositifs sociaux et fiscaux

- Les aides de l'ANAH
- Le dispositif LMNP
- Le conventionnement avec l'état



+ formation

Difficulté 4 : je ne sais pas faire une simulation

- Le mécanisme de défiscalisation
- Exemples et études de cas

Compétences clés développées :

- **Savoir proposer une solution d'investissement dans l'ancien**
- **Proposer un bien à la vente en mettant en avant son intérêt pour les investisseurs**
- **Optimiser ses chances de rentrer un mandat exclusif grâce à une offre inédite**

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation)

- *La pédagogie est active et participative.*
- *Elle est basée sur l'alternance d'exposés et de cas concrets. Des études de cas réels sont proposés permettant à chacun de se mettre en situation réelle de résolution de problème.*
- *L'intervenant fournit un support de cours.*
- *La formation a lieu dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire ou en distanciel via le logiciel ZOOM (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paperboard, écran interactif)*

