



Transaction immobilière :

les indispensables



**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 – 13h30/17h30.

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 :

La fiscalité de l'immobilier :

- Taxes et impôts sur l'immobilier
- Les revenus fonciers :
Régime de droit commun / forfait
- La plus-value :
IR, CSG, CRDS
Principe général
Exonérations
- IFI : Impôt sur la fortune immobilière
Assiette d'imposition
Barème et règle de calcul

La transition énergétique :

- Loi Énergie-climat : quid pour les agences ?
- Nouvelle réglementation vente / location :
Calendrier des interdictions
Obligations du vendeur
Obligation du bailleur
- Les passoires thermiques F et G
- L'audit énergétique : le DPE
- Les aides à la rénovation : MaPrimeReno'v

+ formation

JOUR 2 :

Le mécanisme des prêts immobiliers :

- Historique évolution des taux
- Le taux de l'usure : qu'est-ce que c'est ?
- Le TAEG :
Les frais, l'assurance, les garanties...
- La loi LEMOINE
- Les règles d'octroi :
Apport personnel
Endettement
- Le Haut Conseil de Stabilité Financière
Rôle
Obligations depuis le 1^{er} janvier 2022

Réussir en période défavorable :

- Contexte immobilier actuel : les difficultés
Marché neuf / ancien : crise en vue ?
Les prêts immobiliers : trop de refus
Les nouvelles contraintes :
Audit énergétique, interdiction de louer / vendre, encadrement loyers...
- Concurrence :
Forces en présence
Les néo-agences
La guerre des honoraires
- Les moyens au service de la réussite :
Identifier ses propres forces
Le client au cœur du dispositif
Se démarquer par la création de valeur



+ formation

Déontologie et non-discrimination / 3H30 :

- Les obligations déontologiques de l'agent immobilier : décret du 28 août 2015
 - Responsabilités et valeurs
 - Secret professionnel
 - Obligation de moyens
- Discrimination : décret du 14 octobre 2020
 - Identification des comportements discriminatoires
 - Égalité de traitement des clients et dossiers
 - Risques et sanctions

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)*

