

**PERSONNALISER VOTRE PROGRAMME DE FORMATION IMMOPRO
STAGE INTRA AGENCE pour 6 à 12 personnes**

Afin de coller à votre réalité et aux besoins de votre équipes, nous vous proposons de nous retourner ce document après avoir choisi les thèmes que vous souhaitez travailler lors de votre formation obligatoire.

THEMES TECHNIQUES animés par André Conesa	TEMPS	X
Le viager	3H30	
La fiscalité de l'immobilier	3H30	
La transition énergétique	3H30	
Réussir en période défavorable	3H30	
Le mécanisme des prêts immobiliers	3H30	
Déontologie et non-discrimination	3H30	
Le PLU foncier au service du client : les règles d'urbanisme	7H00	
Le PLU foncier au service du client : la division parcellaire	7H00	
Investir dans l'ancien grâce aux aides fiscales et sociales : la défiscalisation dans l'ancien	7H00	
Investir dans l'ancien grâce aux aides fiscales et sociales : le statut de LMNP	7H00	

Détail des programmes :

Le Viager / 3H30 :

- Le viager : contrat « aléatoire »
- Le viager libre / le viager occupé
- Le bouquet : montant et calcul
- La rente viagère : mode de calcul
- Le droit d'utilisation et d'habitation
- La fiscalité du crédientier / débientier
- Paiement des charges : qui paye quoi ?
- Le viager au regard de la transmission

La fiscalité de l'immobilier / 3H30 :

- 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 / 3H30 :

- 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

Réussir en période défavorable / 3H30 :

- 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

Le mécanisme des prêts immobiliers / 3H30 :

- 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

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

Les 2 modules suivants sont constitués de 2 journées distinctes, il n'y a aucune obligation à suivre les 2 journées, les programmes sont complémentaires mais indépendants.

Le PLU Foncier au service du client / 14H :

- **Jour 1 : Les règles d'urbanisme (7H)**
 - je connais les principales lois qui encadrent l'urbanisme :
 - loi SRU
 - loi ALUR
 - loi ELAN
 - je connais les principales réglementations en matière d'urbanisme :
 - Le SCOT
 - Le PLU :
 - => Le plan de zonage
 - => le règlement
 - => Les annexes
 - Lire et exploiter un PLU
 - La carte communale
 - Le RNU
 - Étude de cas
- **Jour 2 : La division parcellaire (7H)**
 - je sais conseiller un client qui a un projet de construction, d'extension :
 - Permis de construire / demande préalable
 - Champs d'application des autorisations
 - Procédure d'instruction
 - Contentieux
 - Cas particuliers
 - Étude de cas : mise en situation
 - je sais mettre en œuvre une division foncière :
 - Les principes de la DP
 - Déclaration préalable de division ou permis d'aménager ?
 - Règlementation
 - Étude de cas

Investir dans l'ancien grâce aux aides fiscales et sociales / 14H

- **Jour 1 : La défiscalisation dans l'ancien (7H)**
 - Je connais 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
 - Je connais les dispositifs
 - Le déficit foncier
 - La loi Loc'Avantages
 - Loi Denormandie

- **Jour 2 : le statut LMNP (7H)**
 - Je connais les dispositifs sociaux et fiscaux
 - Les aides de l'ANAH
 - Le dispositif LMNP
 - Le conventionnement avec l'état
 - Je sais faire une simulation
 - Le mécanisme de défiscalisation
 - Exemples et études de cas