

PUBLICS CONCERNÉS

Cette formation centrée sur le métier de négociateur immobilier recouvre des aspects commerciaux, juridiques, fiscaux et techniques relatifs à l'immobilier. Elle est particulièrement destinée aux négociateurs ou collaborateurs exerçant leur activité sous la responsabilité d'un détenteur de la carte T, Transactions immobilières

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier
- Pas de pré-requis

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 20 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Parcours conforme aux exigences de la loi Alur

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Répondre à la loi du 24 mars 2014 qui soumet les professionnels de l'immobilier à une obligation de formation leur donnant la capacité de négocier, de s'entremettre ou de s'engager pour le compte du titulaire de la carte Transaction immobilière leur ayant donné mandat.

COMPÉTENCES VISÉES

Disposer d'un niveau de connaissances adéquat sur le domaine immobilier afin de conseiller les clients sur des investissements immobiliers neufs à caractère locatif, tout en maîtrisant l'environnement réglementaire de cette activité.

PROGRAMME

Partie 1 - La réglementation des professionnels soumis à la loi Hoguet

- Obligations de l'agent immobilier
- Obligations des professionnels liées à la loi ALUR
- Code de déontologie des agents immobiliers
- La loi Hoguet
- Le mandataire d'agent immobilier
- Obligations de Formation continue
- Le Médiateur en Immobilier

Partie 2 - Le Marché et ses intervenants

- Caractéristiques de l'immobilier
- Immeuble par destination
- Les composantes
- Pierre papier
- OPCI
- Bail à construction
- Intervenants
- Promoteur
- Architecte
- Agent immobilier
- Marchand de biens
- Administrateur de biens
- Syndic de copropriété

DUREE

- 20 Heures avec une possibilité d'accès au cours pendant 6 mois

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

Patricia ROUVIER
▪ Master en Gestion de patrimoine
▪ DESU Gestion de patrimoine

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Les polices "Fort contraste" et "Dyslexie" sont activées sur notre site Si nécessaire, notre référent handicap Mme Rouvier fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle : contact@sumatraformationconseil.com

Partie 3 - Urbanisation

- Loi SRU
- PLU
- Étapes du PADD
- Loi Grenelle 2

Partie 4 - Biens et Possession

- Résidence principale
- Loueur en meublé non professionnel
- Généralités sur les SCI
- SCI Associés
- Fiscalité
- SCI : Catégories
- SCPI
- Location
- Acquisition en Démembrement

Partie 5- Négociation du bien immobilier

- Acquisition immobilier neuf
- La négociation du bien immobilier ancien
- Formation du prix
- L'avant-contrat
- Compromis de vente
- Promesse unilatérale de vente
- Documents vendeurs
- Documents acheteur
- Acte de vente
- Vente en état futur d'achèvement
- Contenu de l'acte de vente
- Investissements forestiers
- Malraux

Partie 6 -L'investissement locatif

Partie 7- Régimes Immobiliers Location nue - Revenus catégoriel des Revenus Fonciers : Pinel, Cosse...

Partie 8- Régimes Immobiliers Location meublée - revenu catégoriel des BIC : LMP, LMNP, Censi-Bouvard...

Partie 9- Plus-values immobilières

Attention : ce programme ne couvre pas les aspects commerciaux ni la gestion locative

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, Marie JEANSELME, et Florence ESTIENNE, diplômées Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine.

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation avec taux de réussite $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h30
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**LES RENDEZ-VOUS
DE LA FORMATION**