

Programme de formation détaillé

Devenir mandataire immobilier – SUDMAIM

Code produit : SUDMAIM

Domaine : Immobilier

Tarif : 51 € HT

Niveau : Initiation

Modalité : E-learning

Durée : 20.00 heures

Public :

Ce parcours de formation est principalement destiné aux professionnels de la banque, de la gestion de patrimoine intermédiaires en financement désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue au titre de la DCI (IOBSP) ou de la DDA ou de la Loi Alur.

Prérequis :

Aucun

Objectif

- 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
- 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 de la formation

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

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

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail (formateur@af2a.com) permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

Moyens d'évaluation

- Questionnaire initial d'évaluation des besoins du stagiaire
- Évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud
- Évaluation de la satisfaction à froid

Méthodes pédagogiques

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

Délais et modalités d'accès

- Accès au module de formation en ligne sur la plateforme d'apprentissage SumatrabbyAF2A 24h après règlement
- Formation disponible 7jours/7, 24h/24 via une connexion Internet haut débit, pendant toute la durée de mise à disposition prévue