PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : PK002-1 - Pack ALUR 14h : Actualité de la transaction immobilière

Durée : 14h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Transactionnaires, managers

Objectifs pédagogiques

- Approfondissement juridique et technique des activités liées à la transaction immobilière.
- Actualiser ses connaissances en fonction des dernières évolutions législatives, règlementaires et jurisprudentielles.
- Adapter son management pour un meilleur bien-être de ses collaborateur, source de performance collective.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

JOURNEE 1 : ACTUALITE DE LA VENTE IMMOBILIERE

1 - PREREQUIS
- Carte professionnelle
- Garantie financière
- Assurance responsabilité civile
- Attestations collaborateurs
- Déclaration préalable

2 - REGLES DE COMMUNICATION
- Affichage obligatoire
- Publicité
- Correspondance
- Accès à un dispositif de médiation selon l'article L. 612-1 du code de la consommation.

3 - OBLIGATIONS FORMELLES
- Mandat
- Registre des mandats
- Registre répertoire
- Carnet de reçus
- État spécial de mise en service

4 - DROIT DES CONTRATS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER
- Réforme du droit des contrats et impacts sur la vente d'un bien immobilier et clause de renonciation à l'imprévision
- Vices du consentement et actions dolosives
- La rescision de la vente pour cause de lésion
- Obligations à respecter pour la vente d'un lot en copropriété

5 - MANDATS
- Nullité absolue/nullité relative
- Situation du mandant et de son bien
- Devoirs d'information et de conseil du mandataire
- Mandat de recherche/mandat de vente : différences et conséquences
- Obligations du mandant
- Obligations du mandataire
- Honoraires: réglementation et détermination
- Clauses pénales
- La délégation de mandat

6 - PUBLICITÉ ET ANNONCES
- Obligations en termes d'annonces
- Incidences de la loi Climat et Résilience

7 - VISITES
- Portée du bon de visite
- Réalisation de la visite et précautions à prendre

8 - POURPARLERS/LETTRE D'INTENTION D'ACHAT/ OFFRE D'ACHAT

9 - AVANT CONTRAT
- Compromis et promesse unilatérale de vente
- Pacte de préférence
- Droit de rétractation: rappel des principes, cas particuliers
- Les diagnostics et informations pré contractuelles
- Conséquences du nouveau DPE sur la vente immobilière
- Conditions suspensives
- Droits de préemption (locataire, DPU, indivisaire)

- Des outils et plateformes numériques pour optimiser la transmission de documents et la valorisation des biens et de ses prestations (MyNotary, Hektor, ...)

10 - L'ACTE AUTHENTIQUE
- Dernières vérifications à apporter
- Droits des acquéreurs avant la signature
- Lot en copropriété : état daté, Certificat de l'article 20 et opposition sur prix de vente

JOURNEE 2 : ACTUALITE FISCALE IMMOBILIERE – AUTRES ACTUALITES - DEONTOLOGIE ET BIEN-ETRE DES COLLABORATEURS

1 - FISCALITE DU PROPRIETAIRE OCCUPANT
- La fiscalité liée à l'acquisition d'un bien (droits de mutation, TVA)
- La Taxe Foncière sur la Propriété Bâtie
- Les plus-values non professionnelles et les avantages sur la vente de terrain à un promoteur
- L'Impôt sur la Fortune Immobilière

2 - FISCALITE DU PROPRIETAIRE NON OCCUPANT
- Rappel de la fiscalité (Micro foncier/Réel/Travaux déductibles, fiscalité des meublés)
- Point sur le dispositif Pinel et Pinel +
- Les autres dispositifs incitatifs : De Normandie, Cosse et Censi Bouvard : nouveautés

3 - ACTUALITE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE
- Taxe d'aménagement sur les parkings : avantage fiscal pour lutter contre l'artificialisation des sols
- Conséquences d'un retard de fin de travaux (lié à la crise sanitaire) sur un achat en Pinel

4 - MISES EN SITUATION
- Quand l'agent immobilier refuse de communiquer l'offre au vendeur
- Le vendeur d'un bien est une personne morale
- La superficie de la maison est inférieure à celle indiquée dans l'annonce et dans l'acte
- Les acquéreurs souhaitent acquérir un appartement en copropriété pour y faire de la location meublée de courte durée

5 - REGLES DE DEONTOLOGIE DE L'ACTIVITE IMMOBILIERE
- Modalités d'exercice de l'activité d'agent immobilier
- Carte professionnelle européenne
- Evolution du CNTGI et pratiques abusives
- Code de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement

6 - NOUVEL ENJEU MANAGERIAL : LE BIEN ETRE DES COLLABORATEURS
- Qu'est-ce que le bien-être au travail ?
- Pourquoi le bien-être au travail est-il important ?
- Impact du bien-être au travail sur la productivité et la performance des salariés

- Les conséquences de la crise sanitaire sur les nouvelles attentes des collaborateurs (télétravail, donner du sens à leur activité, horaires plus flexibles, reconnaissance, écoute, partage d'information, ...)
- Les outils managériaux pour développer le bien-être des collaborateurs
- Echanges de pratiques
- Synthèse et clôture de la formation

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :
- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.