# Cession du droit au bail (1h45)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **1h45 de formation, répartie sur 1 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br><br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br><br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br><br>• Définir la notion de cession du droit au bail et en comprendre les principaux enjeux juridiques.<br><br>• Identifier les conditions dans lesquelles le locataire peut céder son droit au bail.<br><br>• Analyser les clauses du bail relatives à la cession et identifier les clauses qui peuvent encadrer ou restreindre cette opération.<br><br>• Apprécier la portée des clauses restreignant le choix de l'acquéreur du bail. |

| | |
|---|---|
| | • Identifier le rôle et les droits du bailleur dans le cadre d'une cession du droit au bail.<br>• Analyser les différentes clauses contractuelles relatives à la cession du bail.<br>• Identifier et appliquer les formalités nécessaires à la réalisation d'une cession du droit au bail.<br>• Vérifier les conditions de validité juridique d'une cession de bail.<br>• Distinguer les différentes situations de cession du bail et leurs conséquences.<br>• Sécuriser une opération de cession du droit au bail en identifiant les obligations des différentes parties et les risques liés au non-respect des règles applicables. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |

| | |
|---|---|
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 CESSION DU DROIT AU BAIL

- Test de positionnement
- Qu’est-ce que la cession du droit au bail - Partie 1
- Qu’est-ce que la cession du droit au bail - Partie 2
- Le droit de céder le bail et les clauses qui l’interdisent
- Les clauses restreignant le choix de l’acquéreur du bail - Partie 1
- Les clauses restreignant le choix de l’acquéreur du bail - Partie 2
- Le rôle du bailleur dans la clause du contrat - Partie 1
- Le rôle du bailleur dans la clause du contrat - Partie 2
- Autres clauses relatives à la cession du bail
- Formalités de la cession du droit au bail - Partie 1
- Formalités de la cession du droit au bail - Partie 2
- Formalités de la cession du droit au bail - Partie 3
- Les conditions de la validité de la cession de bail - Partie 1
- Les conditions de la validité de la cession de bail - Partie 2
- Autres situations de cession du bail
- Quiz intermédiaire
- Test de satisfaction


IMMOFORMA

# Charges locatives (1h30)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **1h30 de formation, réparties sur 4 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Identifier les différentes catégories de charges locatives dans le cadre d'un bail commercial.<br>• Distinguer les règles applicables aux baux commerciaux conclus ou renouvelés avant et depuis le 5 novembre 2014.<br>• Identifier le champ d'application de la réglementation relative aux charges locatives.<br>• Analyser les clauses du bail relatives aux charges et vérifier leur conformité avec les dispositions applicables. |

| | |
|---|---|
| | • Déterminer les charges pouvant être imputées au locataire et celles qui restent à la charge du bailleur.<br>• Identifier les obligations d'information du locataire concernant les charges et leur répartition.<br>• Interpréter les clauses relatives aux charges locatives en tenant compte de leur rédaction et de leur précision.<br>• Évaluer la nécessité de clauses claires et précises pour déterminer la répartition des charges entre bailleur et locataire.<br>• Déterminer les modalités de répartition et de paiement des charges locatives.<br>• Analyser les situations pratiques relatives aux charges locatives afin de sécuriser la relation entre bailleur et locataire.<br>• Prévenir les litiges liés à la répartition, à l'imputation et au paiement des charges dans le cadre d'un bail commercial. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |

| | |
|---|---|
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 LES CHARGES DANS LES BAUX CONCLUS OU RENOUVELÉS AVANT LE 5 NOVEMBRE 2014

- Les clauses de détermination des charges locatives
- Nature des charges imputables aux locataires
- Quiz intermédiaire

### MODULE 2 LES CHARGES DANS LES BAUX CONCLUS OU RENOUVELÉS DEPUIS LE 5 NOVEMBRE 2014

- Test de positionnement
- Champ d'application de la réglementation
- La rédaction du bail
- Charges imputables et non imputables au locataire
- Information du locataire
- Quiz intermédiaire

### MODULE 3 LES RÈGLES D'INTERPRÉTATION DES CLAUSES RELATIVES AUX CHARGES

- Nécessité d'une clause claire et précise sur les charges - Partie 1
- Nécessité d'une clause claire et précise sur les charges - Partie 2
- Quiz intermédiaire

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 4 RÉPARTITION ET PAIEMENT DES CHARGES LOCATIVES

- Répartition des charges locatives
- Paiement des charges locatives
- Quiz intermédiaire

**Test de satisfaction**



# Déontologie immobilier (2h00)

Formation à distance asynchrone



# IMMOFORMA

## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Public visé**

Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.

Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.

Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice).

| | |
|---|---|
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **2h00 de formation, réparties sur 1 module.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations.<br>• Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel. |

| | |
|---|---|
| | IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>● Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>● Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>● QCM à l'issue de chaque module<br>● Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le bénéficiaire est capable de :<br>● Comprendre les principes du code de déontologie immobilière et identifier les règles professionnelles applicables à l'exercice de l'activité.<br>● Identifier les compétences attendues d'un professionnel de l'immobilier au regard des exigences déontologiques.<br>● Comprendre les principes de l'éthique professionnelle et les intégrer dans sa pratique quotidienne.<br>● Appliquer les règles relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (TRACFIN).<br>● Identifier et prévenir les situations de discrimination dans le cadre de l'activité immobilière.<br>● Comprendre les règles relatives au RSAC, aux agents commerciaux et aux avis de valeur.<br>● Identifier les principales obligations liées au RGPD et à la protection des données personnelles dans la relation avec les clients.<br>● Adopter une posture professionnelle adaptée au conseil immobilier et identifier les bonnes pratiques en matière de relation client.<br>● Identifier les situations de conflits d'intérêts et mettre en œuvre les comportements permettant de les prévenir et de les gérer.<br>● Respecter les lois, règlements et obligations professionnelles applicables au secteur immobilier.<br>● Développer une pratique professionnelle fondée sur la compétence, l'intégrité et la transparence.<br>● Éviter les pratiques commerciales incompatibles avec les exigences déontologiques, notamment celles pouvant nuire à la qualité du |

| | |
|---|---|
| | service ou à l'image du professionnel.<br><br>• Mettre en œuvre les principes déontologiques dans les différentes situations professionnelles rencontrées dans l'exercice de l'activité immobilière.<br><br>• Sécuriser sa pratique professionnelle en respectant les règles d'éthique, de conformité, de protection des données, de non-discrimination et de prévention des conflits d'intérêts. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des 14 modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des 18h30 de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi. |

| | |
|---|---|
| | Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 LE CODE DE DÉONTOLOGIE IMMOBILIÈRE

- Test de positionnement
- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel tracfin et non discrimination
- RSAC, agents co et avis de valeurs
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost²
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Conclusion
- Test de satisfaction


IMMOFORMA

# Formation négociateur immobilier (18h30)

Formation à distance asynchrone



# IMMOFORMA

## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Public visé**

Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.

Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.

Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice).

| | |
|---|---|
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **18h30 de formation, réparties sur 14 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations.<br>• Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel. |

| | |
|---|---|
| | IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>● Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>● Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>● QCM à l'issue de chaque module<br>● Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visées** | À l'issue de la formation, le bénéficiaire est capable de :<br>● Maîtriser le métier de négociateur immobilier, son rôle, ses responsabilités et les obligations professionnelles de l'agent immobilier.<br>● Mettre en œuvre une stratégie de prospection immobilière[VW1] , active et passive, afin d'identifier et développer un portefeuille de vendeurs et de biens.<br>● Conduire efficacement les rendez-vous vendeurs R0, R1 et R2 : prise de contact, découverte du projet, visite du bien, estimation, restitution et argumentation commerciale.<br>● Réaliser une estimation immobilière, présenter ses conclusions et défendre le prix proposé ainsi que les honoraires de l'agence.<br>● Obtenir et sécuriser la prise de mandat, notamment en argumentant les avantages en faveur du mandat exclusif.<br>● Maîtriser les différents types de mandats immobiliers : simple, exclusif, semi-exclusif et avenants, ainsi que leurs conditions de validité.<br>● Constituer et contrôler le dossier juridique et administratif d'un bien : copropriété, diagnostics, DPE, amiante, plomb, loi Carrez, état des risques, taxe foncière, pré-état daté, etc.<br>● Assurer la commercialisation d'un bien immobilier : rédaction d'annonces, découverte acquéreur, organisation et conduite des visites et suivi de la commercialisation. |

- Développer les techniques de négociation immobilière : négociation d'une offre d'achat, baisse de prix, défense des honoraires et gestion des objections.

- Accompagner vendeurs et acquéreurs dans les différentes étapes de la transaction immobilière, de la prise de mandat jusqu'à la signature de l'acte de vente.

- Comprendre et utiliser les principaux documents précontractuels et contractuels : information précontractuelle, offre d'achat, promesse et compromis de vente.

- Sécuriser une transaction portant sur un bien en copropriété en identifiant les informations et documents obligatoires.

- Comprendre les mécanismes du financement immobilier afin d'orienter les acquéreurs : prêts, garanties, franchises, relation bancaire et négociation du financement.

- Identifier les principales conditions suspensives, obligations des parties, délais de rétractation et modalités de réalisation définitive de la vente.

- Traiter différentes situations particulières rencontrées lors d'une transaction : procuration, prorogation du compromis, résolution amiable, entrée anticipée de l'acquéreur, départ tardif du vendeur, perte d'un acte de propriété, etc.

- Comprendre les frais liés à l'acquisition immobilière, notamment les frais d'acte communément appelés « frais de notaire ».

- Mettre en pratique l'ensemble du processus transactionnel à travers des cas pratiques et simulations professionnelles portant sur les mandats, offres d'achat, compromis, avenants, procurations et prorogations.

En synthèse : à l'issue de la formation, le participant doit être capable de prendre en charge une transaction immobilière dans ses dimensions commerciales, administratives et juridiques, depuis la prospection et la prise de mandat jusqu'à la négociation et à l'accompagnement de la vente.

**Modalités d'évaluation**

Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.
Les QCM peuvent être effectués 2 fois.

| | |
|---|---|
| | À l'issue des 14 modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des 18h30 de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 L'AGENT IMMOBILIER

- L'agent immobilier
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?
- Quiz intermédiaires

### MODULE 2 LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE

- La prospection active
- La prospection passive
- Comment faire une bonne prospection ?
- Quiz intermédiaires

### MODULE 3 LES RENDEZ-VOUS VENDEUR

- Introduction
- Qu'est-ce que le R0 ?
- Les infos nécessaires avant l'appel téléphonique
- L'appel téléphonique du R0
- SIMULATION R0
- Le R1 et son objectif
- La préparation du R1
- Présentation et installation chez le vendeur
- La visite du bien et la ligne empathique
- Vérification des mesures, vendre le R2 et fixer la date
- SIMULATIONS R1
- Récapitulatif des étapes et conclusion du R1
- R2 : Objectifs, présentation du CR estimation
- Les forces, faiblesses et outils d'estimation
- Prix de l'estimation et stratégie de commercialisation
- Défense du prix et des honoraires
- SIMULATIONS R2
- Le bon de visite
- Conclusion R0-R1-R2
- Quiz intermédiaires

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 4 COMMERCIALISATION DU BIEN

- Signature du mandat et assurer le suivi de la vente
- La découverte acquéreur
- Visite avec les clients
- Comment réaliser une annonce de qualité
- Comment réaliser une visite
- Comment négocier une offre d'achat
- R3 - Comment négocier une baisse de prix
- Quiz intermédiaires

### MODULE 5 LE MANDAT

- Qu'est-ce qu'un mandat ?
- Le mandat (général)
- Le mandat exclusif
- Le mandat simple
- Le mandat semi exclusif
- Les avenants au mandat de vente
- Les causes qui entrainent la nullité du mandat
- Quiz intermédiaires

### MODULE 6 QUE COMPORTE LE MANDAT EXCLUSIF ?

- La désignation du vendeur
- La désignation du mandataire et du bien
- État d'occupation du bien
- Prix de vente et honoraires du mandataire
- Validité et conditions générales du mandat
- Conditions particulières de l'exclusivité
- Actions commerciales
- Reddition de comptes et élection de domicile
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité
- Quiz intermédiaires

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 7 LES PIÈCES À COLLECTER LORS DE LA SIGNATURE DU MANDAT

- Intro
- Le règlement de copropriété
- Les procès-verbaux d'assemblées générales
- Les relevés de charge
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété
- La fiche synthétique de la copropriété
- Le diagnostic technique global
- DPE de la copropriété
- Diagnostic technique amiante
- Diagnostics techniques des parties privatives
- Constat d'exposition aux risques de plomb
- État relatif à l'amiante
- Diagnostic de performance énergétique
- État des risques, des pollutions, des parasites et des termites
- Loi Carrez – superficie
- L'assainissement non collectif
- Diagnostic bruit et le pré-état daté
- Quiz intermédiaires

### MODULE 8 LES DOCUMENTS D'INFORMATION PRÉCONTRACTUELLE

- Document d'information précontractuelle signé en agence
- Document d'information précontractuelle signé hors agence
- Quiz intermédiaires

### MODULE 9 L'OFFRE D'ACHAT ET LE COMPROMIS DE VENTE

- L'offre d'achat
- La promesse de vente
- Le compromis de vente
- Quiz intermédiaires

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 10 LA PROMESSE DE VENTE

- Les parties au contrat et information préalable
- La déclaration des parties
- Nature et description des biens
- Diagnostics techniques
- La déclaration du vendeur
- L'état d'occupation
- Les conditions générales de la vente
- Les conditions financières et financement
- Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien
- La réalisation de la vente
- La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution
- Transfert de propriété, jouissance, sinistres et obligation de garde
- Clause de visite des biens avant signature et notifications électroniques
- Droit de rétractation
- Annexes
- Quiz intermédiaires

### MODULE 11 COMPROMIS DE VENTE DE BIENS EN COPROPRIÉTÉ

- Informations relatives à l'organisation de l'immeuble
- Informations concernant la copropriété (Partie 1 & 2)
- Information sur la santé financière de la copropriété
- Conclusion
- Quiz intermédiaires

### MODULE 12 RELATION ET NÉGOCIATION COMMERCIALE AVEC LA BANQUE

- Introduction
- Banque actuelle, concurrentes ou courtier ?
- Rendez-vous avec la banque (avant visites)
- Rendez-vous avec le banquier (après compromis)
- Psychologie du banquier
- Les différents types de prêt et garanties
- Les franchises
- Comment négocier le prêt bancaire ?
- Quiz intermédiaires

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 13 DIVERS THÈMES

- Loi SRU
- Procuration pour vendre
- Cession compromis de vente
- Accord de résolution amiable
- Convention d'entreposage temporaire
- Entrée anticipée dans le bien
- Départ tardif du vendeur
- Financement prorogation
- L'état daté
- Perte de l'acte de propriété
- Que se passe-t-il après l'acte de vente ?
- Les frais de notaire : définition et réduction

### MODULE 14 CAS PRATIQUES

- Introduction
- Mandat exclusif (Partie 1 & 2)
- Mandat simple et semi-exclusif
- Avenant au mandat exclusif
- Offre d'achat et avenant
- Compromis de vente (Parties 1 à 5)
- Déclaration de financement personnel
- Procuration pour vendre
- Prorogation du compromis de vente
- Résolution amiable
- Test de satisfaction


IMMOFORMA

# Garantie Profit Du Bailleur (4h17)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **4h17 de formation, réparties sur 4 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Identifier les différentes garanties pouvant bénéficier au bailleur dans le cadre d'un bail commercial.<br>• Comprendre le fonctionnement du dépôt de garantie, de sa constitution à sa restitution.<br>• Analyser les clauses relatives au dépôt de garantie et leurs effets, notamment les clauses d'attribution au bailleur et les clauses pénales. |

| | |
|---|---|
| | • Identifier les règles fiscales applicables au dépôt de garantie.<br>• Comprendre les mécanismes du cautionnement et les conditions de sa mise en place.<br>• Vérifier la conformité et la validité d'un acte de cautionnement, notamment concernant sa forme, ses mentions et sa signature.<br>• Déterminer l'étendue et la durée de la dette garantie par le cautionnement.<br>• Identifier les obligations du bailleur envers la caution, notamment en matière d'information.<br>• Analyser les causes et modalités d'extinction du cautionnement.<br>• Comprendre le fonctionnement de la garantie solidaire et son intérêt pour le bailleur.<br>• Analyser les clauses de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires ou de cession du bail.<br>• Identifier les conditions d'application du privilège du bailleur et comprendre sa nature juridique.<br>• Déterminer les créances garanties par le privilège du bailleur et apprécier son étendue.<br>• Identifier l'assiette du privilège du bailleur et les biens concernés par cette garantie.<br>• Comprendre les modalités d'exercice du privilège du bailleur.<br>• Sécuriser les garanties au profit du bailleur en identifiant les mécanismes juridiques adaptés et les principales précautions à prendre. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |

| | |
|---|---|
| | Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 DÉPÔT DE GARANTIE

- Test de positionnement
- Introduction
- Présentation et constitution du dépôt de garantie
- Restitution du dépôt de garantie
- Clause d'attribution du dépôt de garantie au bailleur
- Classification de clause pénale
- Fiscalité du dépôt de garantie
- Quiz intermédiaire

### MODULE 2 CAUTIONNEMENT

- Demande d'un cautionnement
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 1
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 2
- La forme, la conformité et la signature de la caution
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 1
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 2
- Durée du cautionnement
- Information de la caution par le bailleur
- Extinction du cautionnement
- Quiz intermédiaire

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 3 PREUVE DE GARANTIE SOLIDAIRE

- Intérêt de la clause de garantie solidaire pour le bailleur
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 1
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 2
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 1
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 2
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 3
- Quiz intermédiaire

### MODULE 4 PRIVILÈGE DU BAILLEUR

- Fondements et nature du privilège du bailleur
- Nature des créances garanties par le privilège du bailleur
- Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 1
- Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 2
- Assiette du privilège du bailleur - Partie 1
- Assiette du privilège du bailleur - Partie 2
- Exercice du privilège du bailleur - Partie 1
- Exercice du privilège du bailleur - Partie 2
- Quiz intermédiaire
- test de satisfaction



# Gérer le refus de renouvellement d'un bail commercial (4h22)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **4h22 de formation, réparties sur 2 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| • Compétences visée | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Comprendre les principes du refus de renouvellement du bail commercial et distinguer les différents régimes applicables.<br>• Identifier les situations dans lesquelles le bailleur peut refuser le renouvellement avec indemnité d'éviction.<br>• Identifier les situations permettant un refus de renouvellement sans indemnité d'éviction.<br>• Analyser les différents motifs de refus de renouvellement et leurs conséquences pour le bailleur et le locataire. |

| | |
|---|---|
| | • Comprendre les effets du repentir du bailleur après un refus de renouvellement.<br>• Maîtriser les modalités de mise en œuvre du refus de renouvellement, notamment les formalités et les différentes étapes de la procédure.<br>• Identifier les règles particulières applicables en cas d'immeuble insalubre ou dangereux.<br>• Comprendre les conditions de reprise des lieux loués par le bailleur, notamment lorsque des travaux nécessitent l'évacuation des locaux.<br>• Identifier les autres situations permettant la reprise des lieux par le bailleur.<br>• Comprendre le droit au renouvellement du locataire commercial et les conditions permettant de bénéficier de ce droit.<br>• Analyser les modalités de mise en œuvre du renouvellement du bail par le bailleur et par le locataire.<br>• Identifier les conséquences de l'absence de renouvellement du bail.<br>• Comprendre le régime juridique du bail renouvelé et ses principales caractéristiques.<br>• Articuler les règles relatives au refus de renouvellement, à l'indemnité d'éviction et au renouvellement du bail.<br>• Sécuriser la gestion de la fin du bail commercial en identifiant les droits, obligations, formalités et risques liés au renouvellement ou au refus de renouvellement. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |

| | |
|---|---|
| | Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 LE REFUS DU RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Test de positionnement
- Introduction
- Le refus du renouvellement avec indemnité d'éviction – Partie 1
- Le refus du renouvellement avec indemnité d'éviction – Partie 2
- Le refus du renouvellement avec indemnité d'éviction – Partie 3
- Les effets du repentir
- Le refus de renouvellement sans indemnité d'éviction – Partie 1
- Le refus de renouvellement sans indemnité d'éviction – Partie 2
- Quels peuvent être les autres types de motifs de refus de renouvellement ?
- Mise en œuvre du refus de renouvellement – Partie 1
- Mise en œuvre du refus de renouvellement – Partie 2
- Mise en œuvre du refus de renouvellement – Partie 3
- Refus de renouvellement en cas d'immeuble insalubre ou dangereux – Partie 1
- Refus de renouvellement en cas d'immeuble insalubre ou dangereux – Partie 2
- Refus de renouvellement en cas d'immeuble insalubre ou dangereux – Partie 3
- Reprise des lieux loués par le bailleur – Partie 1
- Reprise des lieux loués par le bailleur – Partie 2
- Reprise pour travaux nécessitant l'évacuation des locaux.
- Les autres types de reprise
- Quiz intermédiaire

### MODULE 2 LE RENOUVELLEMENT DU BAIL COMMERCIAL

- Le droit au renouvellement du locataire – Partie 1 à 3
- La mise en œuvre du renouvellement par le bailleur - Acte 1 – Partie 1
- La mise en œuvre du renouvellement par le bailleur - Acte 1 – Partie 2
- La mise en œuvre du renouvellement par le bailleur - Acte 1 – Partie 3
- La mise en œuvre du renouvellement par le bailleur - Acte 2 – Partie 1
- La mise en œuvre du renouvellement par le bailleur - Acte 2 – Partie 2
- La mise en œuvre du renouvellement par le locataire - Partie 1 à 3
- Absence de renouvellement du bail – Partie 1 à 3
- Le régime du bail renouvelé – Partie 1
- Le régime du bail renouvelé – Partie 2
- Quiz intermédiaire
- test de satisfaction

# Le bail de courte durée (1h00)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **1h00 de formation, réparties sur 2 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Définir le bail de courte durée et le distinguer de la location saisonnière.<br>• Identifier les conditions de validité du bail de courte durée et les exigences applicables à sa conclusion.<br>• Identifier les différents dispositifs juridiques régissant le bail de courte durée.<br>• Analyser les effets de la cessation du bail de courte durée et ses conséquences pour les parties. |

| | |
|---|---|
| | • Comprendre les conditions de conclusion d'un nouveau bail dérogatoire à l'issue du premier bail.<br>• Identifier les conditions permettant de renoncer au statut des baux commerciaux.<br>• Appliquer les règles relatives aux baux de courte durée dans différentes situations pratiques.<br>• Sécuriser la conclusion et la cessation d'un bail de courte durée en identifiant les principaux risques et obligations des parties. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques. |

| | |
|---|---|
| | Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 PRINCIPES GÉNÉRAUX DU BAIL DE COURTE DURÉE

- Test de positionnement
- La définition et la distinction du bail de courte durée avec la location saisonnière
- Les conditions de validité du bail de courte durée
- Les dispositifs régissant le bail de courte durée

### MODULE 2 LES EFFETS DE LA CESSATION DU BAIL DE COURTE DURÉE

- Les effets de la cessation du bail de courte durée
- La conclusion d'un nouveau bail dérogatoire
- La possibilité de renoncer au statut des baux commerciaux
- Quiz intermédiaires
- test de positionnement


IMMOFORMA

# Loyer et révision (3h30)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **3h30 de formation, réparties sur 3 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| • Compétences visée | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Comprendre les principes de révision du loyer en cours de bail commercial et distinguer les règles issues du Code de commerce et du Code civil.<br>• Identifier les mécanismes de révision du loyer applicables selon les stipulations du bail et le cadre juridique concerné.<br>• Comprendre les conditions de mise en œuvre de la révision triennale du loyer en l'absence de clause d'indexation. |

- Identifier les modalités de demande d'une révision triennale et les conditions de recevabilité de cette demande.
- Comprendre le rôle du juge dans la fixation du loyer révisé et les règles applicables à la fixation judiciaire.
- Analyser les modifications matérielles des facteurs locaux de commercialité et leur incidence sur la valeur locative.
- Évaluer les conséquences d'une modification des facteurs locaux de commercialité selon qu'elle entraîne une variation supérieure ou inférieure à 10 % de la valeur locative.
- Analyser des situations concrètes de modification de la valeur locative à partir de différents exemples de commerces et locaux commerciaux.
- Comprendre les règles d'encadrement des hausses de loyer liées au déplafonnement.
- Identifier la date d'effet du loyer révisé et ses conséquences pour les parties.
- Comprendre les mécanismes de révision du loyer en présence d'une clause d'indexation ou de variabilité du loyer.
- Analyser les conditions de la révision judiciaire d'un loyer indexé.
- Comprendre l'application des règles de la révision triennale à un loyer indexé.
- Comparer les différents mécanismes de révision du loyer afin d'identifier le régime applicable à une situation donnée.
- Sécuriser la révision du loyer commercial en identifiant les conditions, procédures, limites et effets applicables au bailleur et au locataire.

**Modalités d'évaluation**

Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.
Les QCM peuvent être effectués 2 fois.

À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.

Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle.

| | |
|---|---|
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 PRINCIPES DE LA RÉVISION DU LOYER AU COURS DU BAIL

- Test de positionnement
- Introduction
- Le fonctionnement de la révision du loyer selon les principes du Code de commerce – Partie 1
- Le fonctionnement de la révision du loyer selon les principes du Code de commerce – Partie 2
- Les révisions du loyer selon le Code civil – Partie 1
- Les révisions du loyer selon le Code civil – Partie 2
- Quiz intermédiaire

### MODULE 2 RÉVISION TRIENNALE DU LOYER EN L'ABSENCE D'UNE CLAUSE D'INDEXATION

- Demande d'une révision triennale du loyer - Partie 1
- Demande d'une révision triennale du loyer - Partie 2
- Fixation judiciaire du loyer révisé – Partie 1
- Fixation judiciaire du loyer révisé – Partie 2
- Modification matérielle des facteurs locaux de commercialisé - Partie 1
- Modification matérielle des facteurs locaux de commercialisé - Partie 2
- Effet de la modification de la commercialisé sur la valeur locative
- Exemples de cas de modification matérielle des facteurs locaux de commercialisé ayant entraîné une variation de plus de 10% de la valeur locative
- Autres exemples de modification conséquente : cas d'une boulangerie et d'un commerce de restauration
- Autres exemples de modification conséquente : cas d'une pharmacie et d'un magasin d'épicerie fine
- Exemple de cas de modification matérielle des facteurs locaux de commercialisé ayant entraîné une variation inférieure à 10% de la valeur locative
- Autre exemple de modification peu ou pas conséquente sur la valeur locative : cas d'un parc de stationnement souterrain
- Autre exemple de modification peu ou pas conséquente sur la valeur locative : cas d'un local loué à usage d'agence bancaire
- Autre exemple de modification peu ou pas conséquente sur la valeur locative : cas d'un commerce de papeterie
- Encadrement des hausses de loyer dues au déplafonnement
- Date d'effet du loyer révisé
- Quiz intermédiaire

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 3 RÉVISION DU LOYER EN PRÉSENCE D'UNE CLAUSE D'INDEXATION OU DE VARIABILITÉ DU LOYER

- Révision du loyer en présence d'une clause d'échelle mobile
- Révision judiciaire du loyer indexé – Partie 1
- Révision judiciaire du loyer indexé – Partie 2
- Application au loyer indexé des règles de la révision triennale – Partie 1
- Application au loyer indexé des règles de la révision triennale – Partie 2
- Quiz intermédiaire



# Obligations du bailleur et du preneur dans le cadre d'un bail commercial (6h00)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **6h00 de formation, réparties sur 5 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Identifier les principales obligations du bailleur et du locataire dans le cadre d'un bail commercial.<br>• Analyser les obligations d'information du bailleur à l'égard du preneur.<br>• Comprendre l'obligation de délivrance du bailleur et déterminer les conditions dans lesquelles elle doit être exécutée.<br>• Identifier les effets des clauses contractuelles pouvant aménager certaines obligations du bailleur. |

- Évaluer les conditions dans lesquelles le bailleur doit permettre l'exercice de l'activité du locataire dans les lieux loués.
- Identifier les exigences relatives à la mise à disposition du bien loué en bon état et les sanctions applicables en cas de défaut de délivrance.
- Comprendre l'obligation de garantie du bailleur, notamment la garantie des vices et la garantie d'éviction.
- Analyser les limites et les aménagements conventionnels des garanties du bailleur.
- Identifier les conséquences des travaux, troubles, commerces concurrents ou faits des tiers sur les obligations et garanties du bailleur.
- Comprendre les obligations du bailleur en matière de sécurité du bien loué.
- Identifier les obligations essentielles du locataire pendant l'exécution du bail commercial.
- Analyser les obligations relatives à la conservation des lieux loués et les règles applicables en cas d'incendie.
- Comprendre les règles relatives au paiement des loyers et des charges, à leur preuve et au traitement des incidents de paiement.
- Identifier les conséquences de situations exceptionnelles, notamment la force majeure et les effets de la crise sanitaire sur l'exécution des obligations locatives.
- Identifier les obligations du locataire à l'expiration du bail, notamment l'obligation de libérer les lieux.
- Comprendre les obligations spécifiques liées aux installations classées.
- Sécuriser l'exécution et la fin du bail commercial en identifiant les droits, obligations, risques et sanctions applicables au bailleur et au locataire.

| | |
|---|---|
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021. |

| | |
|---|---|
| | Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 OBLIGATIONS DU BAILLEUR D'INFORMER LE PRENEUR

- Test de positionnement
- Les obligations du bailleur
- Quelles sont les obligations d'information du bailleur ? - Partie 1
- Quelles sont les obligations d'information du bailleur ? - Partie 2

### MODULE 2 OBLIGATION DE DÉLIVRANCE À LA CHARGE DU BAILLEUR

- Le bailleur a-t-il obligation de délivrance ?
- Une clause dans le contrat dispense-t-elle de certaines obligations ?
- Le propriétaire doit-il s'assurer que le locataire pourra exercer son activité ?
- Mise à disposition du bien loué en bon état
- Sanctions du défaut de délivrance

### MODULE 3 OBLIGATION DE GARANTIE À LA CHARGE DU BAILLEUR

- Obligation de garantie à la charge du bailleur
- Limites de la garantie des vices
- Les aménagements conventionnels de la garantie des vices
- La garantie d'éviction du fait du bailleur
- Exécution de travaux empêchant une utilisation normale des lieux
- Implantation par le bailleur d'un commerce similaire ou identique
- Les cas de force majeure
- Autres droits et devoirs du bailleur
- Auteurs du trouble engageant la garantie du bailleur
- Les aménagements conventionnels de la garantie d'éviction du fait du bailleur
- La garantie d'éviction du fait des tiers - Partie 1 et 2
- Les obligations du bailleur liées à la sécurité du bien loué

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 4 QUELLES SONT LES OBLIGATIONS ESSENTIELLES DU LOCATAIRE ?

- Quelles sont les obligations essentielles du locataire ?
- La conservation des lieux loués
- Situation en cas d'incendie - Partie 1
- Situation en cas d'incendie - Partie 2
- Paiement des loyers et des charges
- La preuve du paiement des loyers et des charges
- Les incidents de paiement des loyers et des charges
- Impact de la crise sanitaire de Covid-19 sur les paiements des loyers
- La force majeure - Partie 1
- La force majeure - Partie 2

### MODULE 5 LES OBLIGATIONS DU LOCATAIRE À L'EXPIRATION DU BAIL

- Autres obligations du locataire
- L'obligation de libérer les lieux loués
- Quelles sont les obligations spécifiques des installations classées ?
- Quiz intermédiaire
- Test de satisfaction



# Procédure collective du locataire (1h52)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **1h52 de formation, réparties sur 1 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br><br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br><br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br><br>• Comprendre les effets de l'ouverture d'une procédure collective sur le bail commercial du locataire.<br><br>• Identifier le sort du bail pendant la procédure collective et les règles applicables à sa poursuite.<br><br>• Analyser les différents modes de résiliation du bail à l'initiative de l'administration, du liquidateur judiciaire ou du bailleur.<br><br>• Identifier les conditions de résiliation du bail pour défaut de paiement, ainsi que les procédures et délais applicables. |

| | |
|---|---|
| | • Analyser les conditions de résiliation du bail pour un manquement autre qu'un défaut de paiement.<br>• Identifier le régime des créances postérieures à l'ouverture de la procédure collective et leurs conséquences sur les relations entre les parties.<br>• Comprendre les mécanismes d'extension de la procédure collective du locataire au bailleur.<br>• Analyser les situations pratiques et les exemples d'extension de procédure collective afin d'identifier les conditions dans lesquelles elle peut être envisagée.<br>• Comprendre les modalités de mise en œuvre d'une action en extension de la procédure collective.<br>• Sécuriser la gestion du bail commercial en contexte de procédure collective en identifiant les droits, obligations, risques et voies d'action des différentes parties. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |

| | |
|---|---|
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 PROCÉDURE COLLECTIVE DU LOCATAIRE

- Test de positionnement
- Introduction
- Le sort du bail durant la procédure du locataire
- Résiliation du bail par l'administration ou le liquidateur judiciaire
- Résiliation du bail à l'initiative du bailleur
- Résiliation du bail pour défaut de paiement - Partie 1
- Résiliation du bail pour défaut de paiement - Partie 2
- Résiliation du bail pour un manquement autre qu'un défaut de paiement - Partie 1
- Résiliation du bail pour un manquement autre qu'un défaut de paiement - Partie 2
- Créances postérieures à l'ouverture de la procédure collective
- Extension de la procédure collective du locataire au bailleur
- Extension de la procédure collective du locataire au bailleur Exemples - Partie 1
- Extension de la procédure collective du locataire au bailleur Exemples - Partie 2
- Action en extension de la procédure collective
- Quiz intermédiaire
- test de satisfaction

# Sous-location (6h32)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **6h32 de formation, réparties sur 3 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br><br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br><br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br><br>• Définir la sous-location commerciale et identifier les différentes situations pouvant être assimilées à une sous-location.<br><br>• Distinguer la sous-location des autres modes de mise à disposition des locaux, notamment la location-gérance, la domiciliation d'entreprise, le crédit-bail, le logement de fonction ou la mise à disposition dans le cadre d'une activité professionnelle.<br><br>• Identifier les conditions de régularité d'une sous-location et les formalités préalables à respecter. |

- Analyser les conditions d'autorisation de la sous-location par le bailleur et le concours du bailleur à l'acte de sous-location.
- Identifier les éventuelles dérogations conventionnelles au formalisme applicable à la sous-location.
- Qualifier une sous-location irrégulière et en déterminer les conséquences juridiques pour le bailleur, le locataire principal et le sous-locataire.
- Analyser les conditions et effets de la confirmation d'une sous-location irrégulière.
- Comprendre les relations juridiques entre le bailleur et le locataire principal dans le cadre d'une sous-location.
- Déterminer les conditions de réajustement du loyer principal et les modalités de fixation du loyer du bail renouvelé.
- Analyser les effets de la sous-location sur le renouvellement du bail principal, qu'elle soit totale ou partielle.
- Identifier les droits et obligations du locataire et du sous-locataire, notamment concernant la durée, l'étendue et le renouvellement du sous-bail.
- Comprendre les règles relatives à l'indemnisation du sous-locataire et à l'acquisition des locaux par le locataire.
- Analyser les relations entre le bailleur et le sous-locataire, notamment les conditions de renouvellement et le refus de renouvellement du sous-bail.
- Identifier le régime fiscal applicable à la sous-location, notamment en matière d'impôts directs, de TVA, de contribution sur les revenus locatifs et de contribution économique territoriale.
- Sécuriser la mise en place et la gestion d'une sous-location commerciale en identifiant les formalités, droits, obligations et risques juridiques pour chacune des parties.

**Modalités d'évaluation**

Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.
Les QCM peuvent être effectués 2 fois.

À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.

Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle.

| | |
|---|---|
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 EXISTENCE DE LA SOUS-LOCATION

- Test de positionnement
- Généralités de la sous-location

**Sous-module 1 : La location de gérance de fond de commerce et sous-location**

- Qu'est-ce que la location-gérance de fonds de commerce et sous-location ?
- Illustration sur la location, gérance de fonds de commerce

**Sous-module 2 : La domiciliation d'entreprise et la sous-location**

- Qu'est-ce que la domiciliation d'entreprise et la sous-location ?
- Illustration d'une domiciliation d'entreprise

**Sous-module 3 : Le crédit-bail de fonds de commerce de sous-location**

- Qu'est-ce que le crédit-bail de fonds de commerce et de sous-location ?

**Sous-module 4 : Mise à disposition d'un logement de fonction et sous-location**

- Mise à disposition d'un logement de fonction
- Illustration de logement de fonction

**Sous-module 5 : Bail d'un local consenti par le locataire d'un terrain nu et sous-location**

- Bail d'un local consenti par le locataire d'un terrain nu
- Illustration d'un bail d'un local consenti par le locataire d'un terrain nu

**Sous-module 6 : Représentation commerciale et sous-location**

- Que signifie la représentation commerciale ?

**Sous-module 7 : Autres modes de mise à disposition des locaux et sous-location**

- Mise à disposition pour un tournage de film
- Mise à disposition de locaux par le locataire dans le cadre de son activité
- Autres modes de mise à disposition des locaux
- Quiz intermédiaire

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 2 CONDITIONS DE RÉGULARITÉ DE LA SOUS-LOCATION

**Sous-module 1 : Autorisation de sous-louer et concours du bailleur à l'acte**

- Généralités
- Quel est le champ d'application des formalités préalable à la sous-location ?
- Quelles sont les dérogations conventionnelles au formalisme de la sous-location ?
- Autorisation de la sous-location par un bailleur
- Illustration dans un cas de doute d'autorisation de la sous-location par le bailleur
- Appel du bailleur à concourir à l'acte de sous-location

**Sous-module 2 : Quelles sont les sanctions d'une sous-location irrégulière ?**

- Qu'est-ce qu'une sous-location irrégulière ?
- Quelles sont les conséquences dans les relations entre le bailleur et le locataire principal ?
- Quelles sont les conséquences dans les relations entre le bailleur et le sous-locataire ?
- Quelles sont les conséquences dans les relations entre le locataire et le sous-locataire ?

**Sous-module 3 : Confirmation d'une sous-location irrégulière**

- Confirmation d'une sous-location irrégulière
- Illustration d'un cas où la confirmation de la sous-location n'a pas été retenue
- Illustration d'un cas où la confirmation de la sous-location a été retenue
- Quiz intermédiaire

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 3 RÉGIME DE LA SOUS-LOCATION

**Sous-module 1 : Quelles sont les relations entre le bailleur et le locataire ?**

- Que signifie le respect du bail ?
- Les conditions du réajustement du loyer principal
- Quel type d'action en réajustement du loyer entreprendre ?
- Réajustement du loyer et fixation du loyer du bail renouvelé
- Quel est l'effet du réajustement du loyer à l'égard du sous-locataire ?
- Renouvellement du bail principal dans le cas d'une sous-location totale
- Renouvellement du bail principal dans le cas d'une sous-location partielle

**Sous-module 2 : Quelles sont les relations entre le locataire et le sous-locataire ?**

- Durée et étendue de la sous-location
- Quel est le renouvellement du sous-bail ?
- Quelle est l'indemnisation du sous-locataire ?
- Quelle est l'acquisition des locaux par le locataire ?

**Sous-module 3 : Les relations entre le bailleur et le sous-locataire**

- Quelles sont les relations entre le bailleur et le sous-locataire ?
- Conditions de renouvellement de sous-location
- Refus du renouvellement du sous-bail

**Sous-module 4 : Quel régime fiscal de la sous-location ?**

- Les impôts directs
- TVA, contribution sur les revenus locatifs et contribution économique territoriale
- Quiz intermédiaire
- Test de satisfaction



# Vendre des locaux loués (1h36)

Formation à distance asynchrone



## PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente.<br><br>Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier.<br><br>Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice). |
| **Les points forts de la formation** | Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone. |
| **Lieu de la formation** | Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA |
| **Pour combien de personnes** | Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre :<br>• Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ;<br>• Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme. |
| **Modalités et délais d'accès** | Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br>Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement.<br><br>Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé.<br>IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures.<br>Les accès à la plateforme |
| **Durée de la formation** | **1h36 de formation, réparties sur 3 modules.**<br>La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation. |
| **Prérequis** | Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation.<br><br>L'accès à la formation nécessite uniquement :<br>• Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations. |

| | |
|---|---|
| | • Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning. |
| **Coût de la prestation** | Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA.<br><br>Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue. |
| **Financement** | La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire :<br>• OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier.<br>• OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services.<br>• AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés.<br>• FIF-PL, pour les professionnels libéraux.<br><br>À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel.<br><br>IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge. |
| **Moyens pédagogiques** | Moyens pédagogiques<br>• Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques<br>• Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme<br><br>Modalités d'évaluation<br>• QCM à l'issue de chaque module<br>• Évaluation finale de fin de formation |
| **Matériel nécessaire** | Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet |
| **Compétences visée** | À l'issue de la formation, le participant sera capable de :<br>• Identifier le champ d'application du droit de préférence du locataire commercial et les situations concernées.<br>• Comprendre les conditions et modalités de mise en œuvre du droit de préférence du locataire.<br>• Identifier les conséquences du non-respect du droit de préférence et les sanctions susceptibles de s'appliquer. |

| | |
|---|---|
| | • Comprendre le principe d'opposabilité du bail commercial à l'acquéreur des locaux loués.<br>• Analyser les effets de la vente des locaux loués sur la relation entre le locataire, le bailleur et l'acquéreur.<br>• Identifier les droits et obligations des parties après l'acquisition des lieux loués.<br>• Apprécier les conséquences juridiques du changement de propriétaire sur l'exécution et la poursuite du bail commercial.<br>• Sécuriser les opérations de vente et d'acquisition de locaux commerciaux loués en identifiant les droits du locataire et les obligations des différentes parties. |
| **Modalités d'évaluation** | Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent.<br>Les QCM peuvent être effectués 2 fois.<br><br>À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation.<br><br>Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle. |
| **Accompagnement pédagogique** | L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.<br><br>Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation.<br><br>Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours. |
| Assistance technique | Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19.<br><br>L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS. |

| | |
|---|---|
| **Accessibilité Handicap** | IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours.<br><br>Toute demande peut être adressée lors de l'inscription.<br><br>La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques.<br><br>Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi.<br><br>Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire. |

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

| | |
|---|---|
| **Responsable pédagogique** | Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021.<br><br>Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. |
| **Référent handicap** | **Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr |
| **Coordonnées du centre de formation** | **E-mail :** contact@immoforma.fr<br><br>**Tél :** 01 87 66 02 19<br><br>www.immoforma.fr |

# PROGRAMME FORMATION

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### MODULE 1 DROIT DE PRÉFÉRENCE DU LOCATAIRE COMMERCIAL

- Test de positionnement
- Droit de préférence du locataire commercial : champ d'application
- Mise en œuvre du droit de préférence
- Sanctions du non-respect du droit de préférence du locataire
- Quiz intermédiaire

### MODULE 2 OPPOSABILITÉ DU BAIL À L'ACQUÉREUR

- Opposabilité du bail à l'acquéreur
- Quiz intermédiaire

### MODULE 3 CONSÉQUENCES DE L'ACQUISITION DES LIEUX LOUÉS SUR LES DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

- Conséquences de l'acquisition des lieux loués sur les droits et obligations des parties – Partie 1
- Conséquences de l'acquisition des lieux loués sur les droits et obligations des parties – Partie 2
- Quiz intermédiaire
- test de satisfaction


IMMOFORMA