Les centres commerciaux (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. 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 : • Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ; • 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. Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement. Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé. IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures. Les accès à la plateforme
Durée de la formation	**4h17 de formation, réparties sur 5 modules.** 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. L'accès à la formation nécessite uniquement : • 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. 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 : • OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier. • OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services. • AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés. • FIF-PL, pour les professionnels libéraux. 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 • Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques • Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme Modalités d'évaluation • QCM à l'issue de chaque module • 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 : • Définir les caractéristiques d'un centre commercial et identifier ses principales particularités juridiques et organisationnelles. • Identifier les règles relatives à l'aménagement commercial et déterminer les projets soumis à autorisation. • Comprendre les procédures de délivrance des autorisations d'exploitation commerciale et les modalités de leur mise en œuvre. • Identifier les voies et procédures de recours contre les avis et décisions des commissions départementale et nationale.

- Comprendre la procédure contentieuse en matière d'autorisation d'exploitation commerciale.
- Analyser les différents modes d'organisation juridique des centres commerciaux, notamment la copropriété et les ensembles immobiliers complexes divisés en volumes.
- Identifier le rôle et les responsabilités des différents acteurs d'un centre commercial, notamment l'assemblée des copropriétaires, le syndic, le conseil syndical et les associations syndicales libres.
- Comprendre les règles de répartition et de contribution aux charges entre les différents occupants et locataires commerciaux.
- Identifier les documents juridiques nécessaires à l'organisation d'un ensemble immobilier complexe.
- Comprendre l'application du statut des baux commerciaux aux centres commerciaux.
- Analyser les règles relatives à l'organisation de la concurrence au sein des centres commerciaux.
- Identifier les facteurs influençant la négociation du loyer commercial dans un centre commercial.
- Comprendre les modalités de détermination du loyer initial et du loyer renouvelé, notamment dans le cadre d'un bail à loyer binaire ou à loyer unique.
- Identifier les obligations respectives du bailleur et du locataire d'un centre commercial.
- Analyser les mécanismes permettant de préserver l'équilibre du contrat de bail dans un centre commercial.
- Comprendre le régime de l'indemnité d'éviction en centre commercial.
- Sécuriser la gestion juridique et locative d'un centre commercial en identifiant les principaux droits, obligations, procédures et risques applicables aux 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. Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation. 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. 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. Toute demande peut être adressée lors de l'inscription. 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. 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 **Tél :** 01 87 66 02 19 www.immoforma.fr

PROGRAMME FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

MODULE 1 QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS DES CENTRES COMMERCIAUX ?

- Test de positionnement
- Comment définir les centres commerciaux

Partie 1 : Les règles relatives à l'aménagement commercial

- Quels sont les projets concernés ?
- Quelle est la procédure applicable concernant la délivrance de cette autorisation ?
- Quelle est la procédure de recours contre un avis ou une décision de la commission départementale ?
- Quelle est la procédure de recours contre un avis ou une décision de la commission nationale ?
- Quelle est la procédure contentieuse en matière d'autorisation d'exploitation commerciale ?
- Quelles sont les modalités de mise en œuvre de l'autorisation d'exploitation ?

Partie 2 : L'organisation des centres commerciaux

- Les centres commerciaux en copropriété : les généralités
- Comment fonctionne l'assemblée des copropriétaires ?
- Quel est le rôle du syndic ?
- Quel est le rôle du conseil syndical ?
- Quelles sont les règles de contribution aux charges
- Les ensembles immobiliers complexes (EIC) divisés en volumes
- Comment est organisé un ensemble immobilier complexe (EIC)
- Quels documents juridiques faut-il établir pour EIC ?
- Comment sont réparties les charges entre locataires commerciaux ?
- L'association syndicale libre de propriétaires (ASL)

Partie 3 : Le statut des baux commerciaux aux baux des centres commerciaux

- L'application du statut des baux commerciaux aux baux des centres commerciaux

Partie 4 : L'organisation de la concurrence

- L'organisation de la concurrence

PROGRAMME FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

MODULE 2 COMMENT LE LOYER DU BAIL COMMERCIAL DANS UN CENTRE COMMERCIAL EST-IL DÉTERMINÉ ?

- Quels sont les facteurs qui influencent la négociation du loyer ?
- La détermination du loyer du bail initial
- La détermination du loyer du bail renouvelé - le bail à loyer binaire
- Le bail à loyer unique

MODULE 3 LES OBLIGATIONS DES PARTIES AU BAIL DANS UN CENTRE COMMERCIAL

- Quelles sont les obligations du bailleur d'un centre commercial ?
- Quelles sont les obligations du locataire d'un centre commercial ?

MODULE 4 L'ÉQUILIBRE DU CONTRAT DE BAIL DANS UN CENTRE COMMERCIAL

- Comment l'équilibre du contrat de bail dans un centre commercial est-il préservé ?

MODULE 5 L'INDEMNITÉ D'ÉVICTION EN CENTRE COMMERCIAL

- Comment est traitée l'indemnité d'éviction en centre commercial ?
- Quiz intermédiaires
- test de satisfaction

