

6 jours (42 h)

Présentiel ou distanciel

1 979 €^{HT}

Niveau : Débutant

Objectifs

- Appliquer les obligations légales et réglementaires
- Maîtriser les processus de transaction immobilière
- Utiliser ChatGPT pour optimiser la communication et la relation client.
- Gérer efficacement les copropriétés et les travaux obligatoires.
- Comprendre les obligations en matière de diagnostics immobiliers.

Pour qui ?

Professionnels de l'immobilier, Agents immobiliers, administrateurs de biens, gestionnaires locatifs, syndics, négociateurs immobilier.

Prérequis

Aucun prérequis

Programme

Module 1 : Déontologie et obligations professionnelles (2h) – Obligatoire

- Principes du Code de Déontologie des professions immobilières.
- Obligations de transparence, confidentialité et protection du consommateur.
- Sanctions et conséquences du non-respect des règles éthiques.
- Bonnes pratiques pour assurer une relation client conforme et professionnelle.

Module 2 : Non-discrimination dans l'accès au logement (2h) – Obligatoire

- Rappel des lois encadrant la non-discrimination (loi ALUR, loi ELAN, article 225-1 du Code pénal).
- Critères protégés et obligations légales des professionnels de l'immobilier.
- Responsabilités des agents immobiliers en matière de lutte contre les discriminations.
- Bonnes pratiques pour garantir un accès au logement équitable

Module 3 : Prospection immobilière et acquisition de mandats

- Techniques et stratégies pour générer des mandats exclusifs.
- Approche digitale : prospection sur réseaux sociaux, email marketing, SEO immobilier.
- Organisation et suivi des prospects avec un CRM.
- Gestion des objections et pitch commercial efficace.

Module 4 : ChatGPT et IA dans l'immobilier

- Introduction à l'IA et ChatGPT : fonctionnement et applications en immobilier.

- Rédaction d'annonces immobilières optimisées grâce à l'IA.
- Utilisation de ChatGPT pour améliorer la relation client et la gestion des leads.

Module 5 : Cadre juridique de la profession immobilière

- Loi Hoguet et Loi ALUR : obligations et impacts pour les professionnels.
- Conditions d'exercice et obligations des titulaires de carte professionnelle.
- Encadrement des honoraires et obligations contractuelles.

Module 6 : Sécurisation des transactions immobilières

- Les étapes clés d'une transaction : compromis, promesse de vente, acte authentique.
- Analyse des clauses essentielles d'un contrat de vente.
- Responsabilités et obligations du professionnel dans la sécurisation des transactions.
- Gestion des litiges et recours possibles

Module 7 : Gestion locative et réglementation des baux

- Présentation des différents types de baux : location nue, meublée, commerciale, saisonnière.
- Droits et obligations des bailleurs et locataires.
- Encadrement des loyers et plafonnement : mise en application pratique.
- Gestion des états des lieux et restitution du dépôt de garantie

6 jours (42 h)

Présentiel ou distanciel

1 979 €^{HT}

Niveau : Débutant

Objectifs

- Appliquer les obligations légales et réglementaires
- Maîtriser les processus de transaction immobilière
- Utiliser ChatGPT pour optimiser la communication et la relation client.
- Gérer efficacement les copropriétés et les travaux obligatoires.
- Comprendre les obligations en matière de diagnostics immobiliers.

Pour qui ?

Professionnels de l'immobilier, Agents immobiliers, administrateurs de biens, gestionnaires locatifs, syndics, négociateurs immobilier.

Prérequis

Aucun prérequis

Programme

Module 8 : Gestion de la copropriété et rôle des syndics

- Organisation et fonctionnement d'une copropriété.
- Rôle et missions du syndic.
- Assemblées générales : règles et bonnes pratiques.
- Gestion des charges et appels de fonds.

Module 9 : Fiscalité immobilière et gestion des revenus locatifs

- Régimes fiscaux des revenus locatifs.
- TVA et taxes applicables à l'immobilier.
- Dispositifs de défiscalisation immobilière (Pinel, Denormandie, LMNP).

Module 10 : Évaluation immobilière – Méthodes et pratiques

- Critères fondamentaux pour estimer un bien immobilier.
- Méthodes d'évaluation : comparative, par capitalisation des revenus, par coût de remplacement.
- Impact des diagnostics et de la performance énergétique sur la valeur d'un bien.

Module 11 : Obligations en matière de diagnostics immobiliers

- Liste et utilité des diagnostics obligatoires : DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, termites, assainissement.
- Responsabilités des professionnels face à ces obligations.

Module 12 : Performance énergétique et nouvelles normes environnementales

- Enjeux et impact des nouvelles réglementations environnementales.

- Travaux d'amélioration énergétique : obligations légales, aides financières et accompagnement des clients.