EOF Immo

Expertise & Organisme de Formation en Immobilier

# FORMATION CONTINUE 2025-2026 A DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

## TITULAIRES DE LA CARTE PROFESSIONNELLE

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

"La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : action de formation"

*Crédit photos Art et Lumières*

**Conçu spécifiquement pour répondre à vos besoins de formation, notre programme reprend les différentes activités de l'immobilier : gestion locative, transaction immobilière, syndic de copropriété. Les programmes sont mis à jour en fonction des évolutions légales et réglementaires. Les outils et moyens pédagogiques sont également adaptés en fonction du niveau de chacun de vos collaborateurs.**


**PRESENTATION** 3

**DEONTOLOGIE - Le métier de l'agent immobilier : 2 heures au moins obligatoire** 5
- LE METIER DE L'AGENT IMMOBILIER : le respect du code de déontologie, la prise de mandat 5
- TRACFIN : la responsabilité de l'agent immobilier en matière de lutte contre le blanchiment d'argent 6
- RGPD : règlement Général de la Protection des Données et la responsabilité de l'agent immobilier 7
- NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT : + 2 heures obligatoires 8

**GESTION LOCATIVE - Les baux d'habitation et commerciaux** 9
- LOI ELAN et LOI ALUR : nouveautés et points actualité 9
- LE BAIL D'HABITATION DANS LE VIDE : à jour des lois ALUR et ELAN 11
- LE BAIL D'HABITATION MEUBLEE : à jour des lois ALUR et ELAN 12
- LA LOCATION SAISONNIÈRE : à jour des dernières réglementations sur la pratique du "Airbnb" 13
- LES BAUX COMMERCIAUX : à jour de la loi PINEL 14

**TRANSACTION IMMOBILIERE - Toutes les étapes de la transaction** 15
- LA TRANSACTION DES BIENS IMMOBILIERS DANS L'ANCIEN 15
- LA TRANSACTION DE LOCAUX PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX 16
- LA CESSION DES FONDS DE COMMERCE 17
- LA VEFA : l'achat dans le neuf 18
- LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION IMMOBILIERE 19
- L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS D'HABITATION 20
- L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX 21
- L'ESTIMATION D'UN FONDS DE COMMERCE – DEBUTANT 22
- LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE 23
- LA VENTE D'UN LOGEMENT OCCUPE 24
- LE DROIT DE L'URBANISME-LES FONDAMENTAUX 25
- LE DROIT DE L'URBANISME ET PATRIMOINE 26

**LES AUTRES THEMES** 27
- L'ACHAT EN SCI : PATRIMOINE ET FISCALITE 28
- LA DONATION –SUCCESSION COMPRENDRE LES ENJEUX 29
- LA PLUS-VALUE D'UN BIEN IMMOBILIER : REGLES ET CALCULS 30
- LE VIAGER : REGLEMENTATION, ESTIMATION ET CONSEQUENCES 31
- REDACTION D'UN COMPROMIS 32
- PHOTOS : boostez vos annonces de biens immobiliers 33


Nous pouvons également vous proposer des programmes sur mesure en fonction des besoins spécifiques de votre structure.

# PRESENTATION

## Formation continue obligatoire pour les agents immobiliers

- Le décret 2016-173 du 18 février 2016 rend obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier à compter du 1e avril 2016.

- Le respect de la formation continue conditionnera notamment le renouvellement de la carte professionnelle de l'agent immobilier.

## Qui est concerné ?

- Sont concernés par l'obligation de se former : tous les professionnels de l'immobilier - titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, ainsi que leurs collaborateurs salariés ou non (agents commerciaux, négociateurs immobiliers).

- A noter que les gestionnaires de patrimoine, assureurs, spécialistes de la cession d'entreprise ou encore les courtiers dès lors qu'ils sont titulaires de la carte Transaction, ont obligation de remplir les conditions de formation continue.

## Quelle durée ?

- La durée de la formation est fixée à 14 heures par an ou 42 heures tous les trois ans.

## Dans quels domaines ?

- Les formations devront notamment avoir trait aux domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique.
  Elles devront avoir un lien direct avec l'activité professionnelle exercée. 2h au moins devront traiter de la déontologie et 2 heures au moins sur la non-discrimination à l'accès au logement.

## Quels sont les atouts de notre organisme de formation ?

- En tant qu'organisme de formation enregistré, EOFIMMO répond aux obligations fixées par le décret pour délivrer aux professionnels de l'immobilier **une attestation conforme pour le renouvellement de leur carte professionnelle.**

- Référencé auprès de DATADOCK, **notre organisme de formation répond aux 23 critères de qualité exigés par les organismes de financement** pour que vos formations soient prises en charge.
- Depuis juillet 2020 notre organisme est également **certifié QUALIOPI**. Cette certification devient obligatoire pour tous les organismes de formation souhaitant permettre à leur stagiaire la prise en charge de leur formation par un organisme de financement.

- Les formations sont dispensées par une professionnelle de l'immobilier. Madeleine PERRIN, titulaire d'un DESS en droit immobilier, ancienne juriste, formatrice et expert en immobilier depuis plus de 15 ans propose **des formations adaptées aux différents niveaux des collaborateurs et directement liées à aux activités professionnelles des stagiraires**. Le référentiel de formation est ajusté chaque année en fonction des nouvelles règlementations.

- Madeleine PERRIN est également enseignante et jury d'examen pour des étudiants de niveau Licence Responsable d'Affaires en Immobilier à l'Ecole TALIS de Bayonne.

- **Nos formations sont accessibles à tous publics y compris les personnes en situation de handicap**

# PRESENTATION

## Quelques chiffres

**Chaque année, EOFIMMO forme des centaines de stagiaires en immobilier :**

- + de 60 étudiants par an en niveau Licence Responsable d'Affaires en Immobilier avec un taux de réussite de 78 à 85% par an.
- Des dizaines d'agences immobilières et des centaines de collaborateurs formés.
- 100 % ont obtenu l'attestation de suivi de formation nécessaire au renouvellement de leur carte professionnelle.
- 100% des stagiaires bénéficiant de droits au financement ont pu voir leur formation prise en charge totalement ou partiellement.
- 95% des stagiaires sont satisfaits voire très satisfaits de la formation délivrée par EOFIMMO.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs

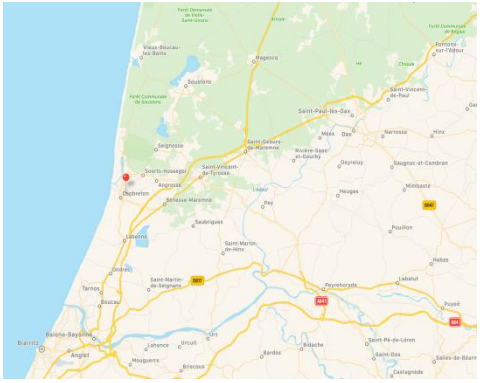
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Réservation

Pour réserver votre formation, contactez-nous le plus en amont possible (au moins un mois avant) pour préparer votre dossier à transmettre à votre organisme de financement.

## Lieu et date de formation

Nous fixons la date et le lieu de formation avec vous.
Toutes les formations peuvent être dispensées au sein de nos locaux adaptés avec du matériel de qualité ou au sein de votre agence immobilière ou entreprise.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# DEONTOLOGIE

## NON –DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT, METIER DE L'AGENT IMMOBILIER : LE RESPECT DU CODE DE DEONTOLOGIE, LA PRISE DE MANDAT

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? *NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.*
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? *NON.*
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Connaître le rôle de l'agent immobilier, ses obligations et sa responsabilité.
- Connaissance des principaux textes réglementant le métier d'agent immobilier.
- Connaître les obligations de l'agent immobilier en matière de lutte contre les discriminations à l'accès au logement en matière de location et de vente.

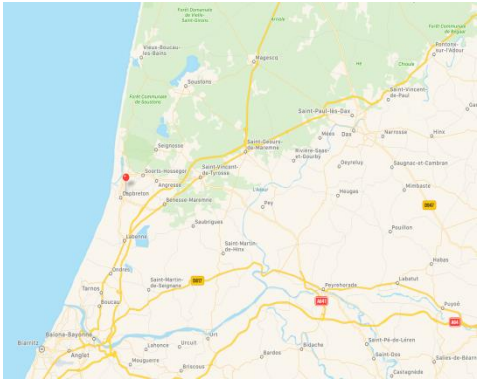
### Contenus de la formation
- La notion de « discrimination à l'accès au logement » : notion de discrimination et textes applicables.
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre de la vente d'un logement.
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre de la mise en location d'un logement.
- La méthode de testing pour faire établir la discrimination au logement.
- Les sanctions encourues en cas de discrimination.
- La définition du rôle d'agent immobilier.
- La loi Hoguet et son décret d'application.
- Les obligations, responsabilités de l'agent immobilier : règles de déontologie.
- Le mandat, le bon de visite, le droit à honoraires.
- Jurisprudence et cas pratiques.

Retour menu

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# DEONTOLOGIE

## LE METIER DE L'AGENT IMMOBILIER : LE RESPECT DU CODE DE DEONTOLOGIE, LA PRISE DE MANDAT

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? *NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.*
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? *NON.*
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Connaître le rôle de l'agent immobilier, ses obligations et sa responsabilité.
- Connaissance des principaux textes réglementant le métier d'agent immobilier.

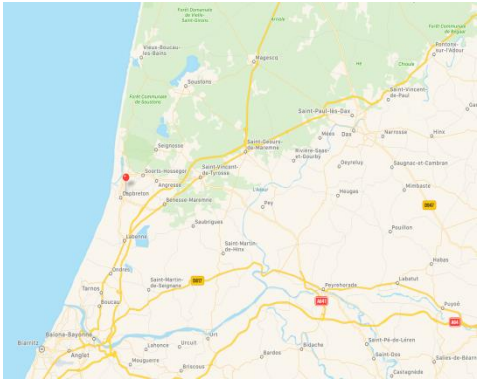
### Contenus de la formation
- La définition du rôle d'agent immobilier.
- La loi Hoguet et son décret d'application.
- Les obligations, responsabilités de l'agent immobilier : règles de déontologie.
- Le mandat, le bon de visite, le droit à honoraires.
- Jurisprudence et cas pratiques.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRACFIN : LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER EN MATIERE DE LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 150 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 200 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Connaître les obligations de l'agent immobilier en matière de lutte et de prévention contre le blanchiment d'argent,
- Connaissance des principaux facteurs de risques .

## Contenus de la formation

- Le rôle de l'agent immobilier dans la lutte contre le blanchiment d'argent (définition, responsabilité, mise en œuvre).
- Le rôle de l'agent immobilier dans le respect de la confidentialité et la prévention contre le blanchiment de capitaux (normes, recueil des données, risques).
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre des services de la concurrence et de la consommation (définition des pratiques commerciales trompeuses, anti-concurrentielles, risques et sanctions prévues).

## Durée

- 3h30 soit une demi-journée d'intervention (réalisée avec non-discrimination à l'accès au logement).

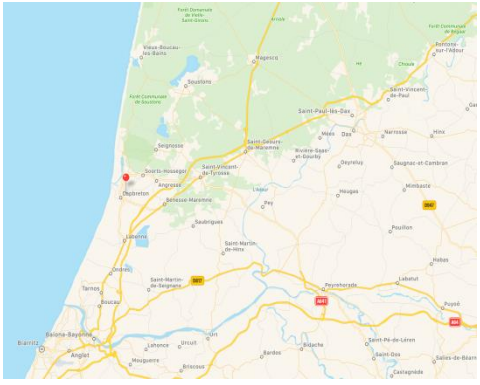
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# DEONTOLOGIE

## RGPD :ET LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER NON DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT

### Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation

- Connaître les obligations en matière de protection des données des clients.
- Connaître les process à mettre en place en interne.
- Connaître les obligations de l'agent immobilier en matière de lutte contre les discriminations à l'accès au logement en matière de location et de vente.

### Contenus de la formation

- La notion de « données à caractère personnel » et données pouvant être collectées.
- Comment mettre en place un process interne à l'entreprise.
- La responsabilité de l'entreprise.
- La notion de « discrimination à l'accès au logement » : notion de discrimination et textes applicables.
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre de la vente et de location d'un logement.
- La méthode de testing pour faire établir la discrimination au logement.
- Les sanctions encourues en cas de discrimination.

### Durée

- 4h00 soit une demi journée d'intervention

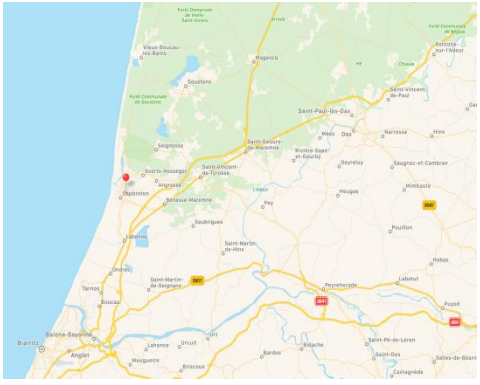
Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# DEONTOLOGIE

## NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 150 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 250 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Connaître les obligations de l'agent immobilier en matière de lutte contre les discriminations à l'accès au logement en matière de location et de vente.
- Appliquer les règles de déontologie.

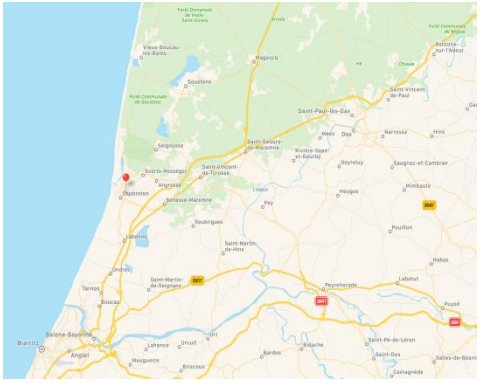
### Contenus de la formation
- La notion de « discrimination à l'accès au logement » : notion de discrimination et textes applicables.
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre de la vente d'un logement.
- Le rôle de l'agent immobilier dans le cadre de la mise en location d'un logement.
- La méthode de testing pour faire établir la discrimination au logement.
- Les sanctions encourues en cas de discrimination.

### Durée
- 3h30 soit une demi-journée d'intervention (peut être réalisée avec TRACFIN ou RGPD).

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

## LOI ALUR ET LOI ELAN : NOUVEAUTES ET POINTS ACTUALITE

### Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation

- Connaître les nouveautés apportées par la loi ELAN.
- Savoir intégrer les nouveautés à sa pratique quotidienne.
- Savoir conseiller les clients sur les enjeux de cette nouvelle loi.
- Connaître les règles en matière de vente d'un logement loué.
- Savoir conseiller un propriétaire-bailleur et un acquéreur.
- Savoir gérer les inquiétudes du locataire.

### Contenus de la formation

**LA LOI ELAN**

> La loi ELAN : entrée en vigueur et objectifs

> La loi ELAN et le régime de la location

- La création d'un bail mobilité en meublé.
- Des modifications apportées sur les locations en vide : caution, squatt, loyer.
- Le renforcement du contrôle des locations de courte durée.

> La loi ELAN et le droit de l'urbanisme

- Limiter les recours abusifs contre les PC.
- Favoriser la transformation des bureaux.

> La loi ELAN et les autres modifications

Retour menu

**LA VENTE DU LOGEMENT LOUE ET LES NOUVEAUTES ISSUES DE LA LOI ALUR**

> La loi ALUR et les nouvelles règles en matière de protection du locataire

- La distinction entre location vide et meublée.
- Les règles en matière de congé du propriétaire et du locataire.
- La protection du locataire renforcée.

> La vente du logement loué et l'application des nouvelles règles issues de la loi ALUR

- En location meublée.
- En location vide.
- Savoir conseiller le propriétaire-bailleur en amont et lors de la mise en vente.
- Analyse de la rentabilité du logement (analyser l'ensemble des critères liés au bail).

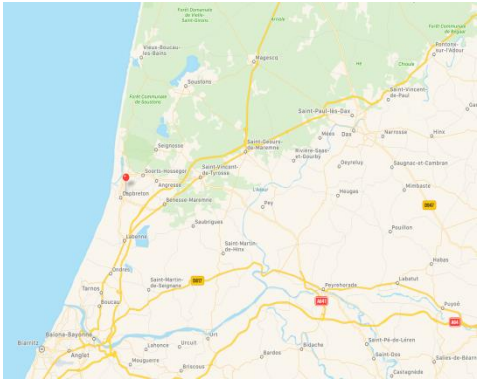
## LOI ALUR ET LOI ELAN : NOUVEAUTES ET POINTS ACTUALITE

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.

Retour menu



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LE BAIL D'HABITATION DANS LE VIDE : A JOUR DES LOIS ALUR ET ELAN

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière de baux d'habitation en vide.
- Etre capable de poser les bonnes questions aux clients, demander et savoir lire les documents nécessaires.
- Etre capable de rédiger un bail d'habitation.

## Contenus de la formation

- Les différents types de baux d'habitation : location nue, meublée, saisonnière.
- Le mandat de gestion, les annonces immobilières, le relevé de gérance.
- Le choix du locataire : visite, documents à demander, l'assurance loyers impayés.
- L'état des lieux, les diagnostics obligatoires, dépôt de garantie.
- Le régime de la location vide : la durée du bail, les clauses, le loyer et sa révision, les charges, les travaux, les obligations des parties, la fin du bail.
- La signature du contrat type.
- Les impayés de loyers, l'abandon de domicile : les procédures (option possible).

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

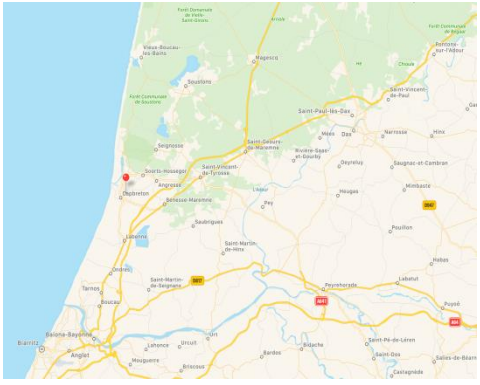
Retour menu

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# GESTION LOCATIVE

## LE BAIL D'HABITATION MEUBLEE : A JOUR DES LOIS ALUR ET ELAN

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Acquérir les fondamentaux en matière de baux d'habitation en meublé.
- Etre capable de rédiger un bail de location meublée, de conseiller les clients sur les enjeux du bail en meublé.

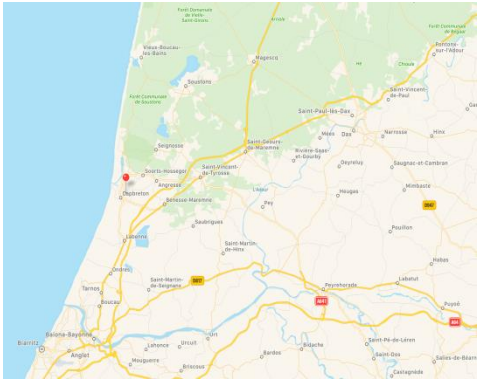
### Contenus de la formation
- Les différents types de baux d'habitation : location nue, meublée, saisonnière.
- Le choix du locataire : visite, documents à demander, l'assurance loyers impayés.
- La liste des meubles, l'état des lieux, les diagnostics obligatoires, l'assurance loyers impayés.
- Le régime de la location meublée : la durée du bail, les clauses, le loyer et sa révision, les charges, les travaux, les obligations des parties, la fin du bail.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# GESTION LOCATIVE

## LA LOCATION SAISONNIÈRE : A JOUR DES DERNIERES REGLEMENTATIONS SUR LA PRATIQUE DU « AIRBNB »

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, gestionnaires, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Connaître et maîtriser la location saisonnière et la location meublée.
- Savoir distinguer les deux régimes.
- Savoir rédiger un contrat.

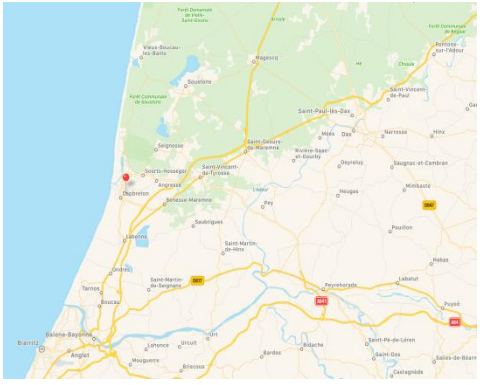
### Contenus de la formation
- Le cadre règlementaire : la spécificité des Landes et du Pays Pasque
- Le contrat de location saisonnière.
- La location saisonnière et le gestionnaire immobilier.
- La procédure de classement du meublé touristique.
- Statut et fiscalité du loueur meublé.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# GESTION LOCATIVE

## LES BAUX COMMERCIAUX : CADRE REGLEMENTAIRE A JOUR DE LA LOI PINEL- JOUR 1

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Assimiler les fondamentaux en matière de baux commerciaux.
- Comprendre les enjeux et être capable de conseiller les clients sur le bail commercial.

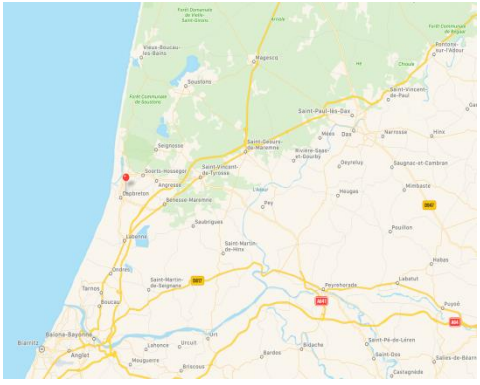
### Contenus de la formation
- Distinction avec le bail professionnel.
- Le régime du bail commercial : définition, conditions, champs d'application.
- Le droit d'entrée : pas-de-porte et droit au bail.
- Le loyer, sa détermination, sa révision, son déplafonnement.
- Les charges et travaux : la nouvelle répartition des obligations bailleur-preneur.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

## LES BAUX COMMERCIAUX : CADRE REGLEMENTAIRE A JOUR DE LA LOI PINEL- JOUR 2

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Assimiler les fondamentaux en matière de baux commerciaux.
- Comprendre les enjeux et être capable de conseiller les clients sur le bail commercial.

### Contenus de la formation

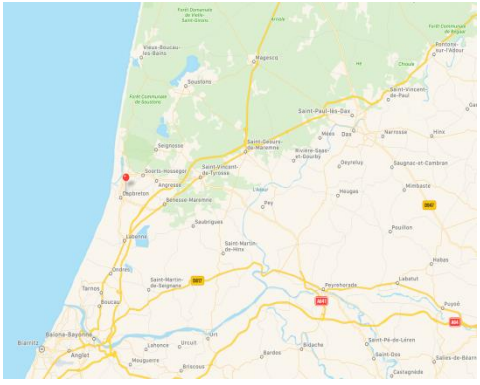
- La destination du bail, déspécialisation partielle et pleinière.
- La durée du bail, son renouvellement.
- La fin du bail : congé du preneur, du bailleur.
- L'indemnité d'éviction.
- Cas pratiques et mise en situation.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LA TRANSACTION DES BIENS IMMOBILIERS DANS L'ANCIEN

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Maîtriser les étapes importantes de la négociation immobilière.
- Savoir appréhender un bien immobilier, poser les bonnes questions.

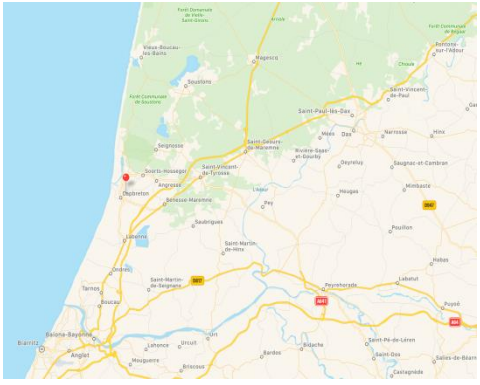
### Contenus de la formation
- L'approche des différents types de biens immobiliers, poser les bonnes questions, savoir demander les documents adaptés.
- L'évaluation du bien : les différentes approches du prix, expliquer votre estimation et la faire accepter par le vendeur.
- La prise du mandat : quel mandat, comprendre les différentes clauses du mandat.
- Les règles en matière de publicité.
- La visite : le bon de visite et le droit à honoraires.
- L'intention d'achat : la promesse d'achat et le compromis de vente : règles de validité, conditions suspensives, quel document signé.
- L'acte authentique chez notaire : suivi jusqu'à signature.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LA TRANSACTION DE LOCAUX PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Acquérir les fondamentaux en matière de transaction de locaux professionnels, commerciaux.
- Etre capable de poser les bonnes questions aux clients, demander et savoir lire les documents nécessaires.
- Connaître et appliquer les méthodes d'estimation d'un bien à usage professionnel.

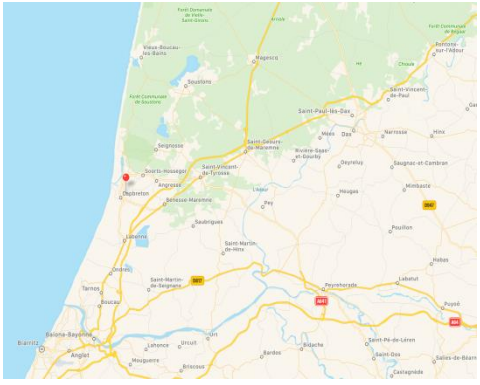
### Contenus de la formation
- Les différents types de locaux à usage professionnels et commerciaux.
- Les autorisations nécessaires préalables.
- La vente des murs : quelles informations vérifier ?
- L'estimation des locaux professionnels, murs : méthodes et exemples

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.

Retour menu



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LA CESSION DES FONDS DE COMMERCE

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Acquérir les fondamentaux en matière de cession de fonds de commerce.
- Etre capable de poser les bonnes questions aux clients, demander et savoir lire les documents nécessaires.
- Connaître et appliquer les méthodes d'estimation d'un fonds de commerce

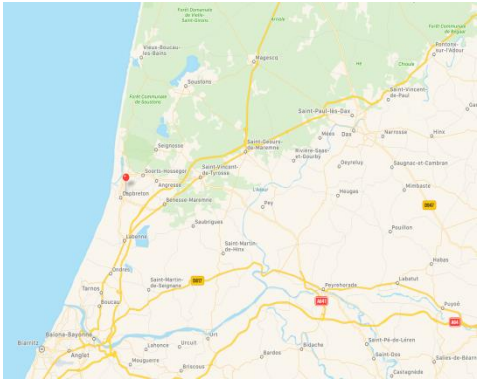
### Contenus de la formation
- Les éléments incorporels et corporels du fonds de commerce
- Identifier les informations valorisant le fonds de commerce : éléments comptables, éléments liés à l'activité
- Les méthodes de valorisation du fonds de commerce
- L'estimation des locaux professionnels, murs et fonds de commerce.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LA VEFA : L'ACHAT DANS LE NEUF

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Connaître et maîtriser la règlementation de la vente en l'état futur d'achèvement.
- Comprendre les clauses et obligations du professionnel.

## Contenus de la formation

- Définition, champs d'application.
- Contrat de réservation ou préliminaire.
- Contrat de vente définitif et annexes.
- Paiement et garanties.
- Achèvement, réception et livraison.
- Garanties après livraison.
- Mise en pratique.

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

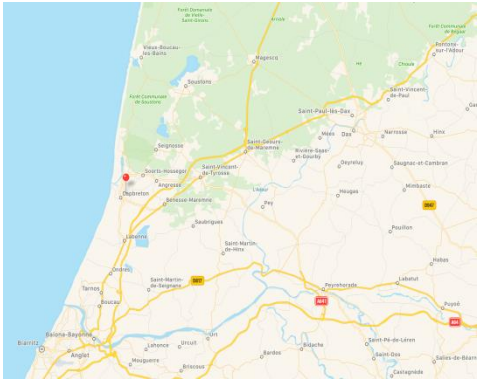
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# ASSURANCE DOMMAGE-OUVRAGE ET GARANTIE DE PARFAIT ACHEVEMENT

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Distinguer les différentes assurances et garanties - construction
- Savoir mettre en jeu les différentes garanties.

## Contenus de la formation

- Définition, champs d'application.
- Le point de départ des différentes garanties
- Notion d'achèvement, réception et livraison.
- Les sinistres couverts par les différentes garanties
- La mise en jeu des garanties.
- Jurisprudence et mise en pratique.

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

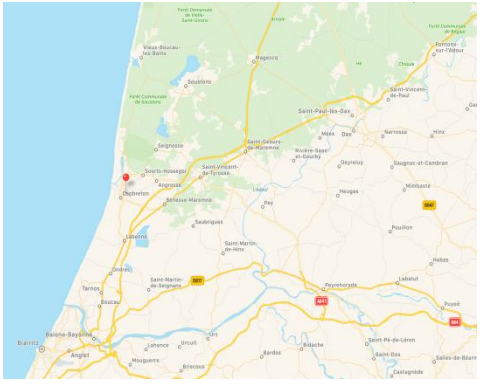
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION IMMOBILIERE

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Apprendre à organiser sa prospection.
- Apprendre à repérer et traiter les objections.
- Apprendre à se fixer des objectifs pour obtenir des résultats.

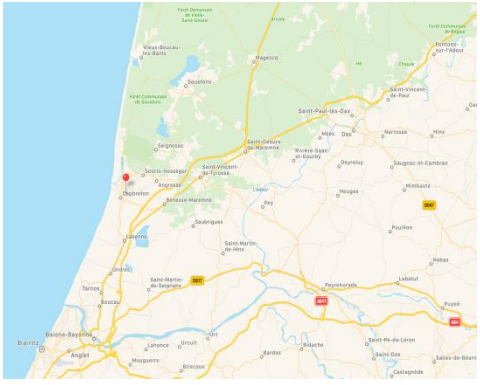
### Contenus de la formation
- Le postulat du métier sur notre secteur.
- Comment préparer sa prospection.
- Différents modes de prospection.
- Paiement et garanties.
- Obtenir un rendez-vous.
- Créer son plan de prospection.
- Mise en pratique.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# FAIRE VIVRE UN FICHIER PROSPECT

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Apprendre à organiser sa prospection.
- Mettre en place un outil interne de prospection
- Mettre en place des méthodes de relance interne

## Contenus de la formation

- Comment organiser sa prospection.
- Différents modes de prospection.
- Créer son outil interne de prospection et le faire vivre
- Mise en pratique.

## Durée

- 4h00 soit une journée d'intervention.

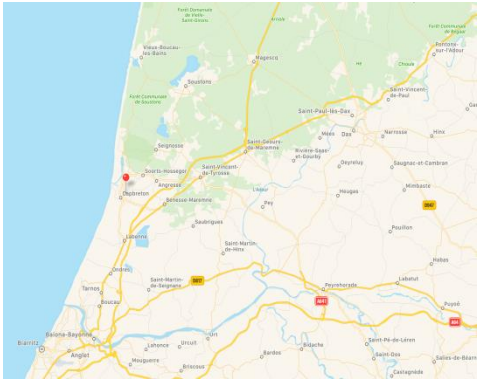
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS D'HABITATION

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Savoir analyser la situation d'un bien immobilier à usage d'habitation.
- Connaître et appliquer les différentes méthodes d'estimation.
- Savoir présenter un prix, l'expliquer.

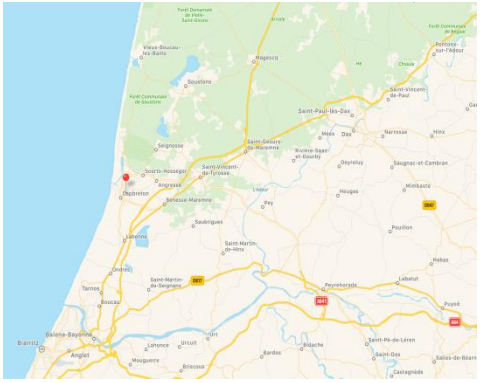
### Contenus de la formation
- Les enjeux de l'estimation immobilière : loi Hoguet, code de déontologie et expertise.
- L'analyse du bien immobilier : visite, analyse de la situation globale du bien immobilier.
- Les documents et démarches nécessaires à l'estimation.
- L'étude de marché.
- Les méthodes d'estimation d'un bien d'habitation
- La rédaction du rapport, la remise ou non du document.
- Expliquer et justifier le prix.
- Les enjeux de l'estimation dans la prise de mandat.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Savoir analyser la situation d'un bien immobilier à usage professionnels et commerciaux.
- Connaître et appliquer les différentes méthodes d'estimation.
- Savoir présenter un prix, l'expliquer.

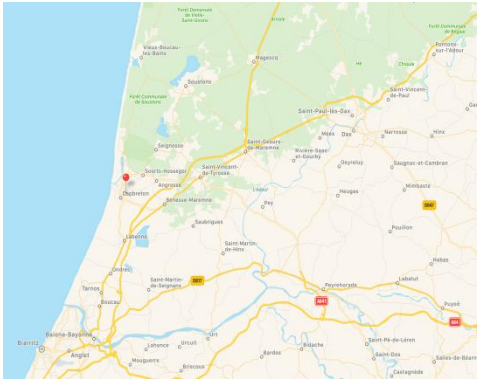
### Contenus de la formation
- Les enjeux de l'estimation immobilière : loi Hoguet, code de déontologie et expertise.
- L'analyse du bien immobilier : visite, analyse de la situation globale du bien immobilier.
- Les documents et démarches nécessaires à l'estimation.
- L'étude de marché.
- Les méthodes d'estimation de murs professionnels et commerciaux
- La rédaction du rapport, la remise ou non du document.
- Expliquer et justifier le prix.
- Les enjeux de l'estimation dans la prise de mandat.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## -L'ESTIMATION DES FONDS DE COMMERCE - DEBUTANT

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Identifier et analyser les éléments, documents, informations nécessaires
- Acquérir les méthodes d'estimation des fonds de commerce
- Savoir expliquer un prix, le justifier

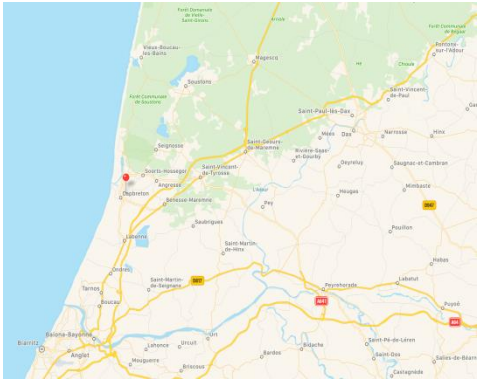
### Contenus de la formation
- Les éléments à identifier : les éléments financiers et comptables, les éléments propres à l'activité
- Les documents à vérifier : bail commercial, plans, loyer, charges, bilans comptables
- Savoir repérer les informations importantes dans les documents.
- Les méthodes d'estimation de la valeur d'un fonds de commerce
- Présenter un prix et savoir le justifier
- Cas pratiques

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com /https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Acquérir les fondamentaux en matière droit de la copropriété.
- Connaître les règles en matière de vente d'un lot de copropriété.
- Savoir lire et comprendre les documents.
- Savoir conseiller ses clients sur la vente d'un lot de copropriété.

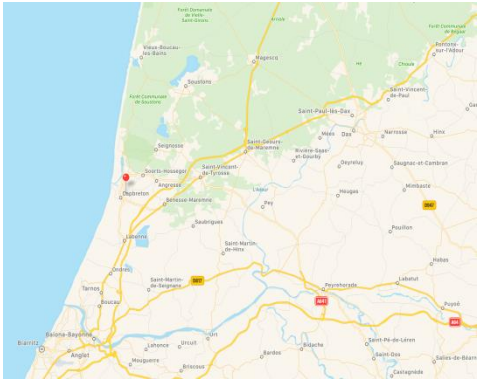
### Contenus de la formation
- Le régime juridique de la copropriété, distinction entre parties communes, parties privatives, charges communes, charges spéciales…
- La vente du lot de copropriété : obligations légales à respecter et les nouveautés apportées par la loi ALUR.
- Les documents en copropriété : Règlement de copropriété, état descriptif de division, PV d'assemblée générale, relevé de charges, autres documents.
- Les travaux en copropriété : conseiller en cas de travaux.
- Cas pratiques et mises en situation.

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Retour menu

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# TRANSACTION IMMOBILIERE

## LA VENTE D'UN LOGEMENT OCCUPE

### Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

### Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

### Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

### Objectifs de la formation
- Connaître les nouveautés apportées par la loi ALUR, loi ELAN.
- Savoir conseiller les clients sur les enjeux de cette nouvelle loi.
- Connaître les règles en matière de vente d'un logement loué.
- Savoir conseiller un propriétaire-bailleur et un acquéreur.

### Contenus de la formation
**La loi ALUR et les nouvelles règles en matière de protection du locataire**
- La distinction entre location vide et meublée.
- Les règles en matière de congé du propriétaire et du locataire.
- La protection du locataire renforcée.

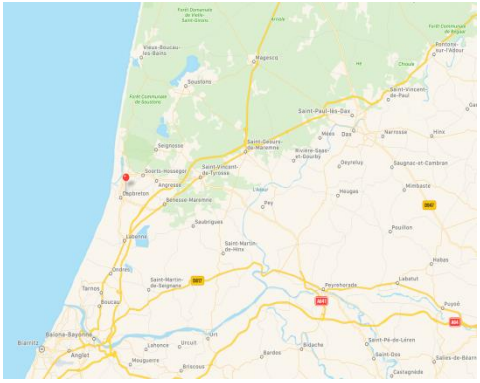
**La vente du logement loué et l'application des nouvelles règles issues de la loi ALUR**
- En location meublée.
- En location vide.
- Savoir conseiller le propriétaire-bailleur en amont et lors de la mise en vente.
- Analyse de la rentabilité du logement (analyser l'ensemble des critères liés au bail).

Retour menu

### Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

### Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LE DROIT DE L'URBANISME : FONDAMENTAUX

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Connaître et maîtriser la règlementation du droit de l'urbanisme.
- Comprendre les différents documents d'urbanisme : SCOT, RNU, PLU, PLUI.
- Connaître les différentes autorisations d'urbanisme.

## Contenus de la formation

- Les documents d'urbanisme : SCOT, RNU, RSD, PLU, PLUI…
- Le PLU : contenu, règlements, les différentes zones, la procédure d'élaboration.
- Les autorisations d'urbanisme : CU, Déclaration préalable et PC.
- L'impact de la loi ELAN sur le droit de l'urbanisme.
- Cas pratique : appréhender un PLUI, rechercher les règles applicables à une parcelle de terrain, lire et comprendre les droits à construire.

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

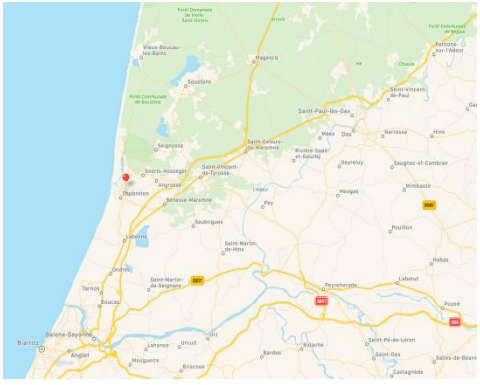
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LE DROIT DE L'URBANISME ET PATRIMOINE

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Comprendre les règles de protection du patrimoine
- Valoriser un bien en tenant compte de son histoire

## Contenus de la formation

- Identifier les différentes règles de protection du patrimoine : ABF, secteur sauvegardé, SPR…
- Quelle règlementation
- Identifier et estimer des biens ayant un intérêt patrimonial en fonction des secteurs (côte landaise, basque, arrière pays…)
- Cas pratique : exemple d'estimation

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

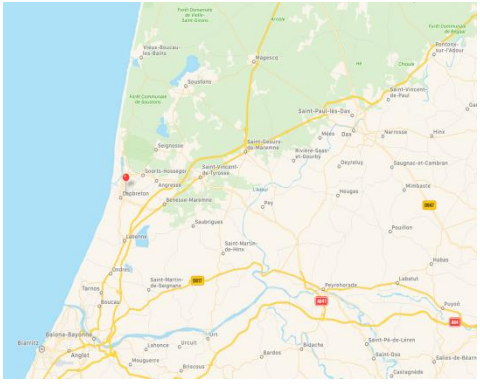
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# L'ACHAT EN SCI : PATRIMOINE ET FISCALITE

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière d'achat en SCI.
- Connaître la procédure de création d'une SCI
- Etre capable de conseiller un client sur les enjeux d'une SCI : patrimoine et fiscalité

## Contenus de la formation

- Appréhender l'achat en SCI.
- Le fonctionnement d'une SCI.
- L'Assemblée générale.
- Les associés.
- Patrimoine et SCI
- Le régime fiscal : SCI à l'IR ou à l'IS
- Connaître les avantages et inconvénients de la SCI.
- Cas pratique : lire des documents, repérer les informations importantes, fiscalité des revenus locatifs

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

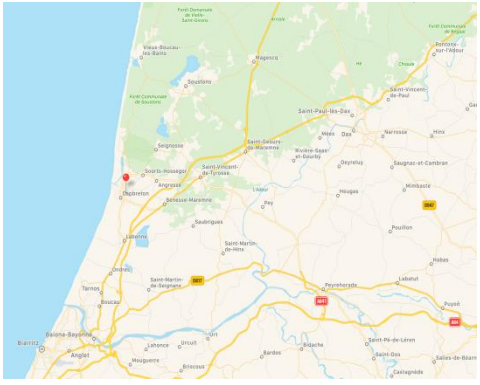
Retour menu

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# DONATION ET SUCCESSION– COMPRENDRE LES ENJEUX

## Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation
- Connaître les règles de la donation et de la succession
- Comprendre les enjeux fiscaux et patrimoniaux
- Etre capable d'apporter les premiers conseils à ses clients

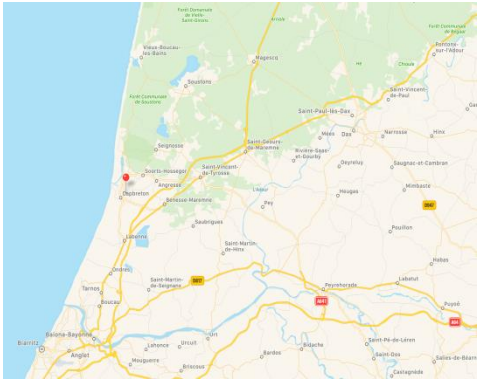
## Contenus de la formation
- Le principe de la donation : les biens pouvant être donnés
- La quotité disponible : qu'est ce que c'est ?
- La notion de donation et donation-partage : quelles différences ? Quelles conséquences ?
- La fiscalité des donations et de la succession
- L'estimation d'un bien dans le cadre d'une donation et succession : quels enjeux et responsabilités ?
- Exemple de calcul de l'imposition d'un bien donné, dans le cadre d'une succession.

## Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

## Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LA PLUS-VALUE D'UN BIEN IMMOBILIER : REGLES ET CALCUL

## Public visé par la formation et prérequis
- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?
- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter
- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation
- Connaître et appliquer les règles en matière d'impôt sur la plus-value
- Déterminer le montant soumis à l'imposition
- Savoir calculer l'impôt sur la plus-value

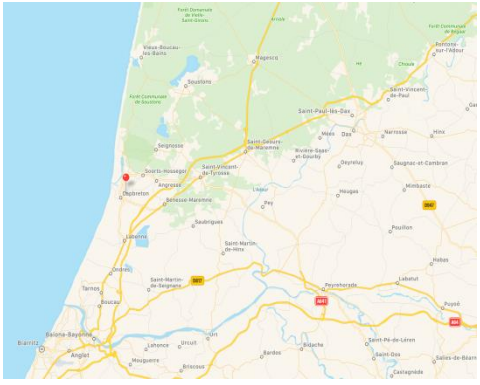
## Contenus de la formation
- Le principe de la plus-value : règles de taxation : biens concernés
- Les situations non-soumises à impôt sur la plus-value
- Le montant soumis à l'impôt sur la plus-value
- Fiscalité applicable
- Calcul de l'impôt sur la plus-value d'un bien immobilier

## Durée
- 7h00 soit une journée d'intervention.

## Moyens et méthodes pédagogiques
- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités
- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LE VIAGER : REGLEMENTATION, ESTIMATION ET CONSEQUENCES JOUR 1

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière de vente en viager.
- Acquérir les notions de rente viagère, de bouquet, connaître le mécanisme de la vente en viager.
- S'approprier les méthodes d'estimation d'un bien en viager.
- Être capable de conseiller un client sur les avantages et inconvénients du viager.

## Contenus de la formation

**LES DIFFERENTS TYPES DE VIAGER**

- Viager libre, occupé
- Nue-propriété
- Le profil des vendeurs et acquéreurs

**LES 4 ETAPES DE LA DETERMINATION DU PRIX DE VENTE**

- Estimation du bien,
- Estimation du DUH, barème des notaires et l'usufruit économique
- Estimation du bouquet
- Estimation de la rente : nombre de têtes, espérance de vie, taux

Retour menu

**LES ELEMENTS DU CONTRAT**

- Droits et obligations de chacune des parties.
- Les conditions de validité du contrat.
- La réversibilité de la rente.
- Les garanties.

## Durée

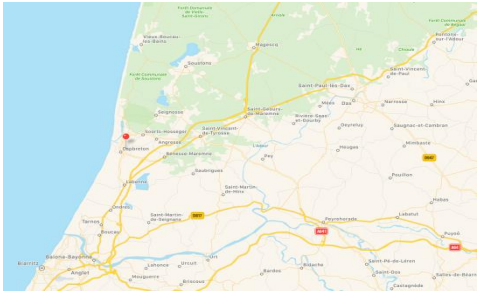
- 7h00 soit une journée d'intervention.

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LE VIAGER : REGLEMENTATION, ESTIMATION ET CONSEQUENCES JOUR 2

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière de vente en viager.
- Acquérir les notions de rente viagère, de bouquet, connaître le mécanisme de la vente en viager.
- S'approprier les méthodes d'estimation d'un bien en viager.
- Être capable de conseiller un client sur les avantages et inconvénients du viager.

## Contenus de la formation

**HONORAIRES, DROIT DE MUTATION ET FISCALITE**

- Calcul des honoraires
- Règles applicables en matière de mutation
- Fiscalité de la rente
- IFI et frais de succession : règles et avantages

**CAS PRATIQUES ET EXEMPLES DE CALCULS**

- A partir d'exemples concrets ; calcul des 4 étapes de détermination du prix

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

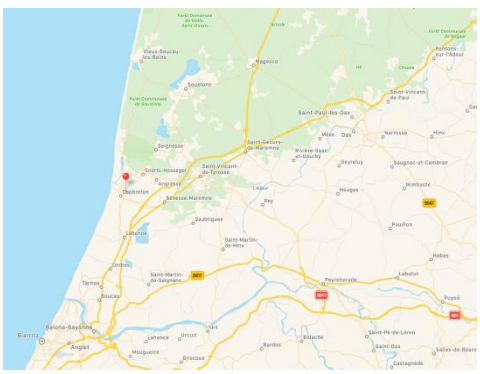
Retour menu

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# LA REDACTION D'UN COMPROMIS DE VENTE :

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Apprendre à identifier les clauses importantes d'un compromis de vente
- Connaître les limites de la rédaction
- Appréhender la responsabilité du rédacteur

## Contenus de la formation

- Le compromis de vente : comprendre les enjeux juridiques du compromis
- Préparer un compromis de vente : réunir les éléments/ documents obligatoires et essentiels au contrat, vérifier les clauses importantes, s'assurer de l'accord des parties sur les points essentiels et les retranscrire
- La responsabilité du rédacteur

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

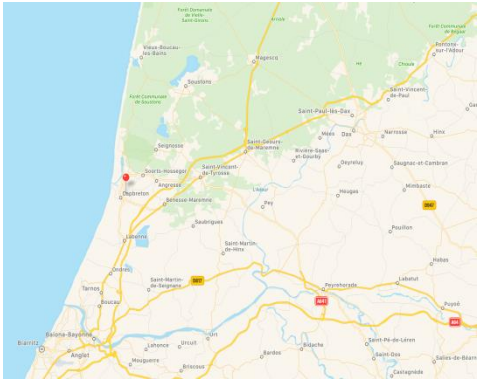
## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Retour menu

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

# PHOTOS : BOOSTEZ VOS ANNONCES DE BIENS IMMOBILIERS

## Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, gestionnaires en immobilier
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

## Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

## Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire en collectif/ 450 €/jour net de TVA par stagiaire en individuel

## Objectifs de la formation

- Apprendre à photographier un bien immobilier pour valoriser les annonces immobilières.

## Contenus de la formation

**Présentation d'images**

- Tour d'horizon des tendances, magazine de décoration, sites d'agences immobilières.
- Identifier les contraintes liées à la photographie de biens et apprendre à les contourner.
- La notion de home staging et la mise en pratique : la lumière, la mise en valeur des volumes, de l'espace, la répartition des objets.

**La prise de vue**

- Les règles de base, choix des perspectives et angles de prises de vue en fonction de la taille des biens immobiliers.
- Les réglages adaptés à votre matériel.
- Obtenir des images cohérentes.

## Durée

- 7h00 soit une journée d'intervention.

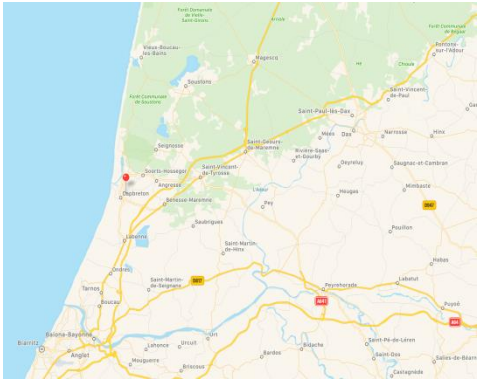
Retour menu

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.
- Travail sur smartphone et matériel utilisé par le stagiaire.

## Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



**Accès PMR :** oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

**Coordonnées :**
06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55
eofimmo@gmail.com / https://www.eofimmo.fr

**Adresse :**
EOFIMMO
76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON

EOF Immo
Expertise & Organisme de Formation en Immobilier