



Expertise & Organisme de Formation en Immobilier

**FORMATION CONTINUE 2021  
A DESTINATION  
DES PROFESSIONNELS  
DE L'IMMOBILIER  
TITULAIRES DE LA CARTE  
PROFESSIONNELLE**





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.

|  |                    |
|--|--------------------|
| <b>PRESENTATION</b>  | <b>3</b>           |
| <b>DEONTOLOGIE - Le métier de l'agent immobilier</b>   | <b>5</b>           |
| <a href="#">LE METIER DE L'AGENT IMMOBILIER : le respect du code de déontologie, la prise de mandat</a>              | <a href="#">5</a>  |
| <a href="#">TRACFIN : la responsabilité de l'agent immobilier en matière de lutte contre le blanchiment d'argent</a> | <a href="#">6</a>  |
| <a href="#">RGPD : règlement Général de la Protection des Données et la responsabilité de l'agent immobilier</a>     | <a href="#">7</a>  |
| <a href="#">NON-DISCRIMINATION A L'ACCES AU LOGEMENT : 2 heures obligatoires</a>                                     | <a href="#">8</a>  |
| <b>GESTION LOCATIVE - Les baux d'habitation et commerciaux</b>   | <b>9</b>           |
| <a href="#">LOI ELAN et LOI ALUR : nouveautés et points actualité</a>  | <a href="#">9</a>  |
| <a href="#">LE BAIL D'HABITATION DANS LE VIDE : à jour des lois ALUR et ELAN</a>                                     | <a href="#">11</a> |
| <a href="#">LE BAIL D'HABITATION MEUBLEE : à jour des lois ALUR et ELAN</a>  | <a href="#">12</a> |
| <a href="#">LA LOCATION SAISONNIÈRE : à jour des dernières réglementations sur la pratique du "Airbnb"</a>           | <a href="#">13</a> |
| <a href="#">LES BAUX COMMERCIAUX : à jour de la loi PINEL</a>  | <a href="#">14</a> |
| <b>TRANSACTION IMMOBILIERE - Toutes les étapes de la transaction</b>   | <b>15</b>          |
| <a href="#">LA TRANSACTION DES BIENS IMMOBILIERS DANS L'ANCIEN</a>   | <a href="#">15</a> |
| <a href="#">LA TRANSACTION DE LOCAUX PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX</a>   | <a href="#">16</a> |
| <a href="#">LA VEFA : l'achat dans le neuf</a>   | <a href="#">17</a> |
| <a href="#">LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION IMMOBILIERE</a>   | <a href="#">18</a> |
| <a href="#">L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS D'HABITATION</a>   | <a href="#">19</a> |
| <a href="#">L'ESTIMATION DE BIENS IMMOBILIERS PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX</a>                                      | <a href="#">20</a> |
| <a href="#">LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE</a>   | <a href="#">21</a> |
| <a href="#">LA VENTE D'UN LOGEMENT OCCUPE</a>  | <a href="#">22</a> |
| <a href="#">LE DROIT DE L'URBANISME</a>  | <a href="#">23</a> |
| <b>LES AUTRES THEMES</b>   | <b>24</b>          |
| <a href="#">LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION</a>   | <a href="#">24</a> |
| <a href="#">L'ACHAT EN SCI</a>   | <a href="#">25</a> |
| <a href="#">LE VIAGER</a>  | <a href="#">26</a> |
| <a href="#">PHOTOS : boostez vos annonces de biens immobiliers</a>   | <a href="#">27</a> |

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 1<sup>er</sup> 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 activités 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.

## 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 de l'agence**. Le référentiel de formation est ajusté chaque année en fonction des nouvelles réglementations.
- 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.



# 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 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.

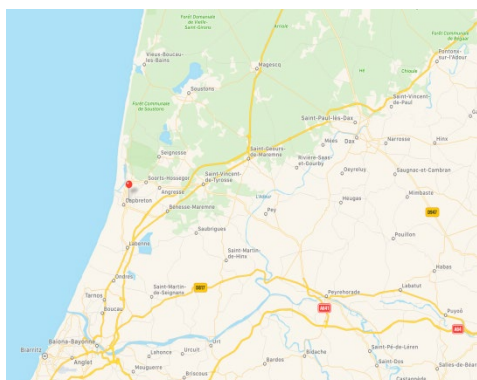
## Réservation

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](mailto:eofimmo@gmail.com)

**Adresse :**

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch

Résidence Cœur Boisé-Bât.C1

40130 CAPBRETON

## 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.

### 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

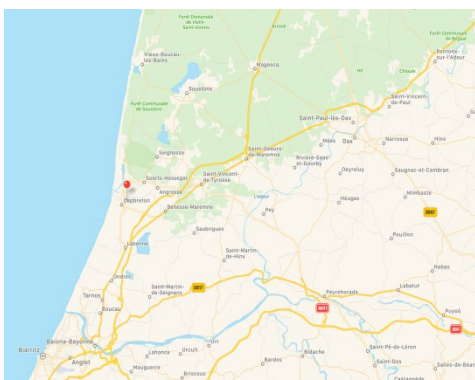
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

#### Adresse :

**EOFI**mmo

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

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire.

### 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

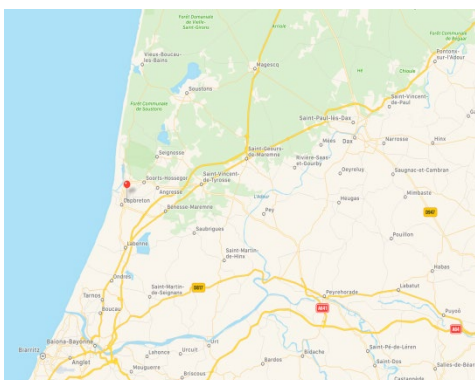
- 2h30 soit une demi-journée d'intervention (réalisée avec TRCFIN et non-discrimination à l'accès au logement).

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## RGPD : REGLEMENT GENERAL DE LA PROTECTION DES DONNEES ET LA RESPONSABILITE DE L'AGENT IMMOBILIER

### 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.

### Objectifs de la formation

- Connaître les obligations en matière de protection des données des clients.
- Connaître les process à mettre en place en interne.

### Contenus de la formation

- Ancien dispositif et la nouvelle réglementation en matière de protection des données.
- La notion de « données à caractère personnel » et données pouvant être collectées.
- Comprendre le nouveau dispositif : à qui s'adresse-t-il, quelles obligations ?
- Comment mettre en place un process interne à l'entreprise.
- La responsabilité de l'entreprise.

### Durée

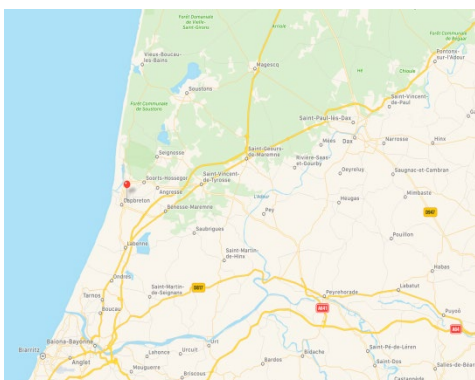
- 2h30 soit une demi-journée d'intervention (réalisée avec TRACFIN et non-discrimination à l'accès au logement).

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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

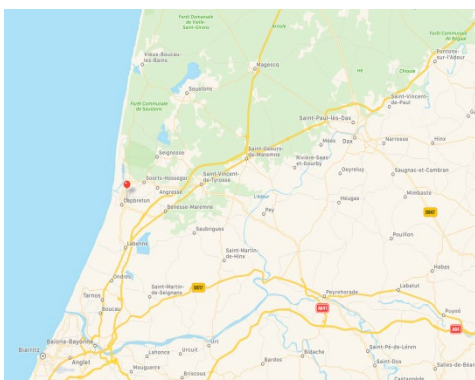
- 2h00 soit une demi-journée d'intervention (réalisée avec RGPD et TRACFIN).

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

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.

### 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

#### 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

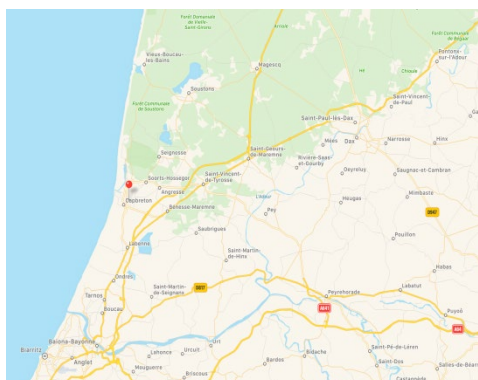
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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.



**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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

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 si moins de 3 stagiaires.

### 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

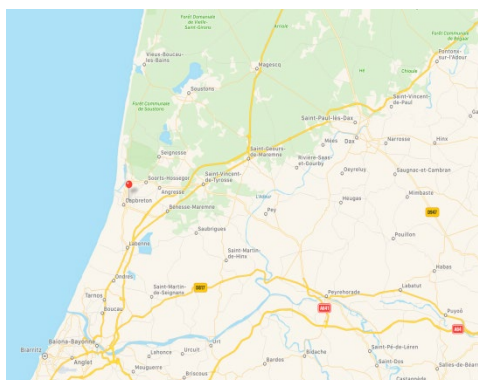
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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

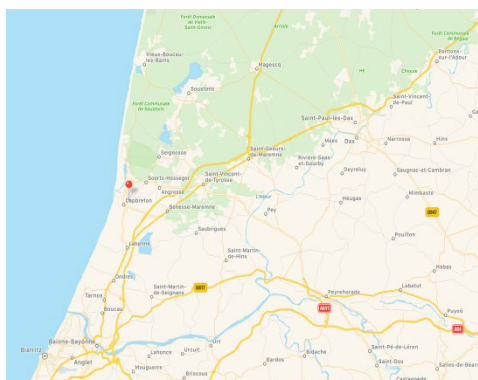
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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 réglementaire.
- 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

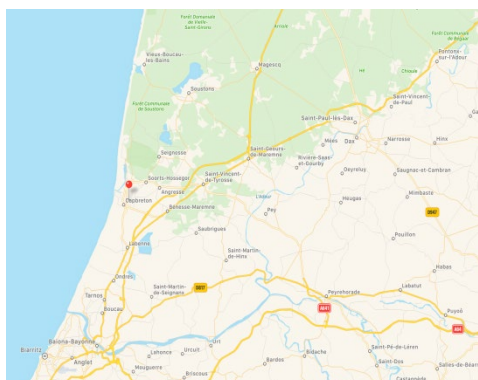
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON



## LES BAUX COMMERCIAUX : A JOUR DE LA LOI PINEL

### 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.

### 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 déplaçonnement.
- Les charges et travaux : la nouvelle répartition des obligations bailleur-preneur.
- La destination du bail, déspecialisation partielle et pleine.
- 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

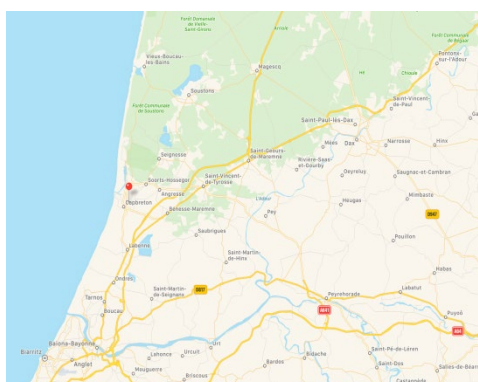
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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

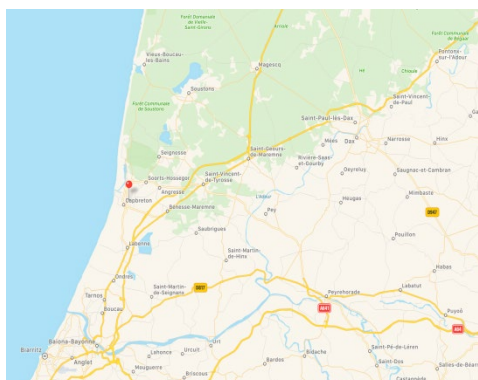
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière de transaction de locaux professionnels, commerciaux et 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 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.
- La vente du fonds de commerce.
- L'estimation des locaux professionnels, murs et fonds de commerce.

### Durée

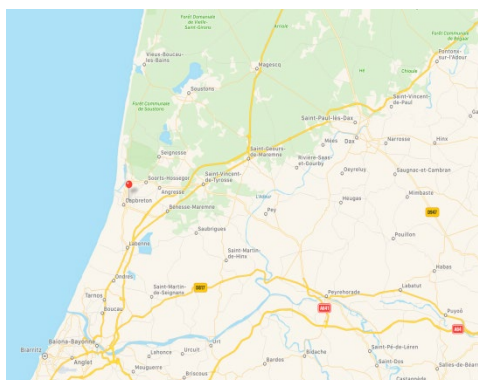
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

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.

### Objectifs de la formation

- Connaître et maîtriser la réglementation 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

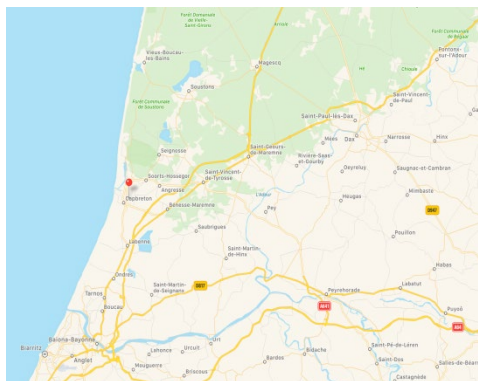
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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 si moins de 3 stagiaires.

### 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

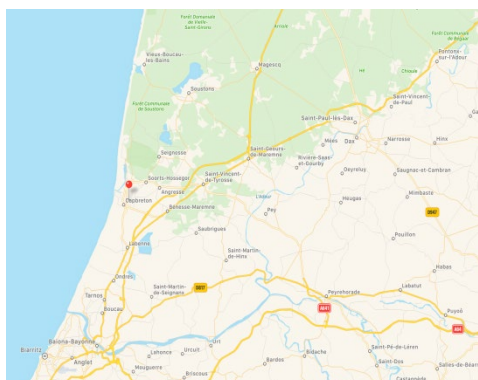
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON



## 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.

### 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 Hogueu, 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.
- 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

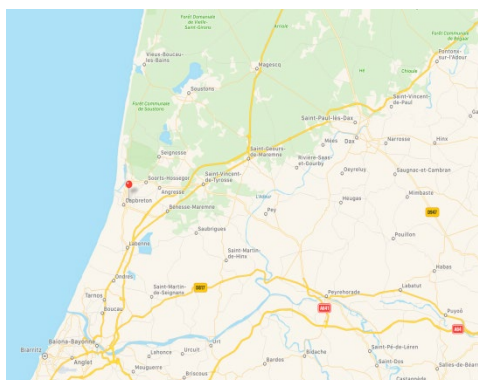
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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 Hogueu, 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.
- 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

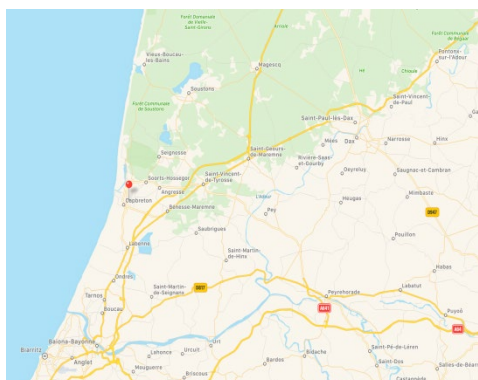
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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

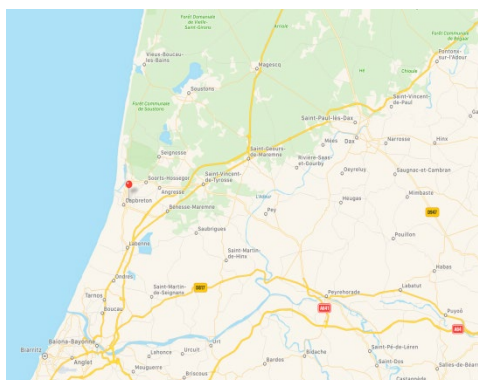
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## 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.

### 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).

### Durée

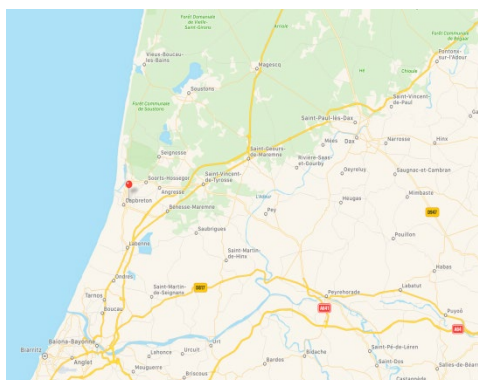
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

#### Adresse :

**EOFI**

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## LE DROIT DE L'URBANISME

### 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.

### Objectifs de la formation

- Connaître et maîtriser la réglementation 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

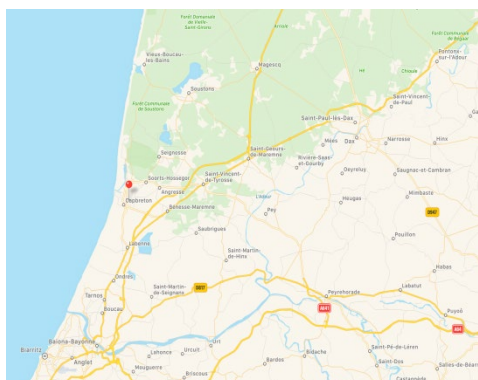
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON



## LES DISPOSITIFS DE DEFISCALISATION

### 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.

### Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière de défiscalisation immobilière.
- Connaître les différents dispositifs de défiscalisation.
- Connaître le dispositif PINEL.

### Contenus de la formation

- Les différents dispositifs de défiscalisation.
- Les principaux mécanismes de la défiscalisation.
- Le dispositif PINEL.
- Calculer un amortissement PINEL.
- Cas pratiques et mises en situation.

### Durée

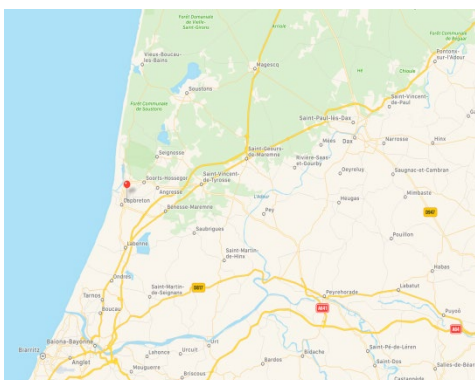
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### Moyens et méthodes pédagogiques

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

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## L'ACHAT EN SCI

### 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.

### Objectifs de la formation

- Acquérir les fondamentaux en matière d'achat en SCI.
- Connaître le principe de l'achat en SCI.
- Etre capable de conseiller un client sur les principes d'acquisition en SCI.

### Contenus de la formation

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

### Durée

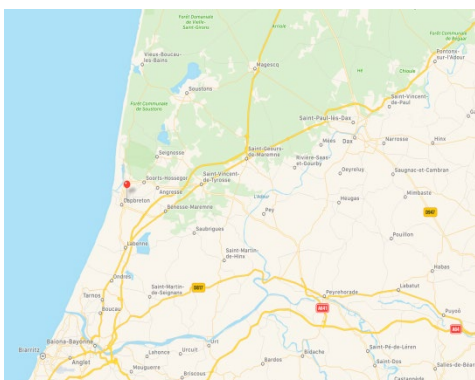
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

## LE VIAGER

### 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.

### 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

#### LE PRINCIPE DU VIAGER

- Définition et réglementation applicable au viager, le marché du viager.
- Les règles du contrat en viager.
- Viager occupé ou libre.
- Notion de bouquet, de rente, crédit-rentier, débit-rentier.
- Notion de barème et de calcul.

#### LE CONTRAT

- Droits et obligations de chacune des parties.
- Les conditions de validité du contrat.
- La réversibilité de la rente.
- Les frais et droits applicables lors de l'acquisition.
- Les garanties.

### Durée

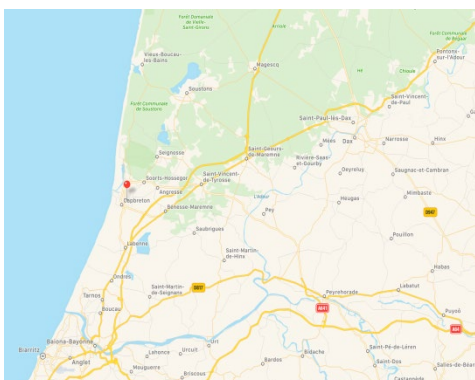
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

#### Adresse :

**EOFI**

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.

### 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

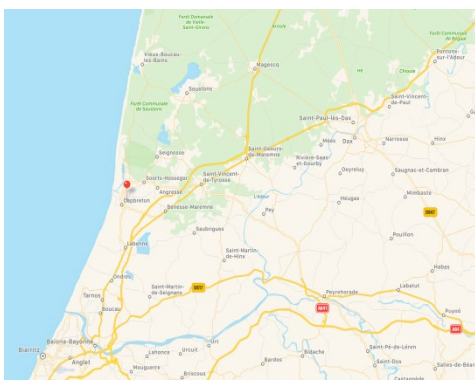
- 7h00 soit une journée d'intervention.

### 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](mailto:eofimmo@gmail.com)

#### Adresse :

**EOFI**mmo

76 avenue Maréchal Foch  
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1  
40130 CAPBRETON

