



Conseiller et établir un contrat de bail d'habitation

CONSEILLER ET ÉTABLIR UN CONTRAT DE BAIL D'HABITATION

Mis à jour le 17/5/2023

Formations obligatoires loi HOGUET : Professionnels de l'immobilier
(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

A qui s'adresse la formation ?

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Objectifs

- Rédiger un bail d'habitation dans le respect de la réglementation en vigueur
- Préparer le dossier locataire
- Procéder aux vérifications juridiques indispensables
- Élaborer le contrat et finaliser la signature
- Procéder à la veille juridique post signature

Public

Tous les intermédiaires de l'immobilier, les négociateurs salariés ou indépendants.

Programme

Préparer un dossier locataire en procédant aux vérifications juridiques



indispensables

- Appréhender le cadre juridique applicable au bail d'habitation : location nue, location meublée, location saisonnière
- Fournir les pièces obligatoires pour la constitution du dossier
- Respecter les grands principes pour préserver les droits fondamentaux de l'individu

Rédiger le bail et constituer le dossier locataire

- Connaître le contrat cadre imposé par la loi ALUR : les clauses obligatoires (destination des lieux, obligations des parties, fixation et révision du loyer...)
- Définir les limites aux droits du bailleur
- Proscrire les clauses abusives
- Discerner les pratiques discriminatoires
- Fixer les garanties du bail (caution, dépôt de garantie...)

Renouveler et mettre un terme au contrat

- Établir le principe de continuité du contrat et l'arrivée à terme, son non-renouvellement
- Savoir résilier un contrat de location

Procéder à la veille juridique

- Assimiler les évolutions législatives prévues et techniques de veille juridique
- Faire une veille efficace : utilité et fréquence.

Rappeler les règles de la déontologie

- Définir les obligations déontologiques incombant aux professionnels de l'immobilier

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- 1 & 4 septembre 2023

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Mini. : 4 participants

Max. : 8 participants



PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques, cas pratiques, étude de documents juridiques et fiscaux, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Immobilier.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

[BESOINS D'INFOS](#)



DANS LE MÊME DOMAINE

[Conseiller et établir un contrat de bail d'habitation](#)

[Conseiller et établir un contrat de vente immobilier](#)

[Gestion et administration de biens](#)

[Mettre son agence immobilière en conformité avec le RGPD](#)

[Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction](#)

[Rédiger les mandats adaptés au contexte](#)

[Transaction et gestion de fonds de commerce](#)

[Transaction immobilière et négociation](#)

[Urbanisme réglementaire et opérationnel](#)

[ACCUEIL](#)