



Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

INTÉGRER LES ASPECTS TECHNIQUES ET JURIDIQUES DE LA TRANSACTION

Mis à jour le 21/11/2023

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

- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme
- Renseigner sur la fiscalité immobilière
- Adopter une communication en adéquation avec la réglementation

Public

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

Programme

Rappeler les règles de la déontologie



- Définir les obligations incombant aux professionnels de l'immobilier
 - La loi Hoguet
 - La loi ALUR
- Les cartes professionnelles et d'habilitation
- L'obligation de formation continue
- La lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme (TRACFIN)

Connaitre les obligations contractuelles

- L'affichage des honoraires
- L'information précontractuelle
- La médiation immobilière
- La protection des données personnelles

Assimiler la fiscalité du propriétaire occupant

- Focus sur la loi ELAN
- Le Plan Local d'Urbanisme
- Le permis de construire
- La déclaration de travaux
- Les servitudes

Fiscalité du propriétaire occupant

- La fiscalité liée à l'acquisition d'un bien
- La taxe foncière sur la propriété bâtie
- La taxe d'habitation
- Les plus-values
- L'impôt sur la fortune immobilière

Adopter une communication en adéquation avec la réglementation

- Les supports de communication
- Les réseaux sociaux

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Formation en INTRA : nous consulter

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](#)