

Durée de la formation : 2 jours – 14 heures

Public : Toute personne concernée par les métiers de l'architecture, de l'immobilier, de l'aménagement, de l'agencement, des TPE et PME œuvrant pour le bâtiment.

Prérequis : Aucune connaissance préalable requise

Coût : sur devis – financement possible

Information et inscription : 09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

LES OBJECTIFS :

Répondre aux exigences de la loi ALUR et du décret du 21 février 2016 concernant l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier

Les grands changements mis en place par la loi ALUR

Choisir l'outil d'aménagement adapté à son opération

Connaître les principales notions de l'habitat et ces caractéristiques

Identifier les pathologiques du bâtiment

Comprendre le fonds de commerce et en définir sa valeur

PROGRAMME :

LOI ALUR DEONTOLOGIE ET NON DISCRIMINATION

Obligations, pratiques et nouvelles règles de la transaction

Les bases du contrat

Le mandat et les modifications de la loi ALUR

La rémunération et dédommagement de l'agent immobilier

Le bon de visite

Le devoir d'information et de conseil

La publicité, les diagnostics, les pourparlers, l'avant contrat

L'acte authentique

L'habitat participatif

Les règles de déontologie et de non discrimination

La gestion locative

Les contrats; les mentions obligatoires du mandat et fonctionnement

L'obligation des parties et missions du gestionnaire locatif

La fin du mandat

Les baux

Constituer et étudier le dossier du candidat locataire

Les différents préavis, reconduction et transfert du bail...

La gestion de la copropriété

La copropriété

Les acteurs de la copropriété, leurs rôles et l'assemblée générale

La maintenance de l'immeuble ; la vente d'un lot en copropriété

L'individualisation des frais de chauffages collectifs...

CONNAISSANCES TECHNIQUES DE L'HABITATION

Principales notions de l'habitat

La définition de l'habitat

Les fonctions de l'habitat

La notion d'habitat indigne

Caractéristiques techniques de l'habitation

Les différents types d'habitation et leur style

Les matériaux de construction

La toiture

L'isolation

Les fenêtres

Le chauffage

Pathologies du bâtiment

Les notions de vices de construction et de désordres

Les vices cachés

Les pathologies liées aux structures

Les pathologies liées à l'étanchéité

Les pathologies liées à l'absence d'entretien

ESTIMER ET VENDRE UN FONDS DE COMMERCE

L'activité commerciale

Le statut de commerçant

Les professions réglementées

Les stages obligatoires

La définition du fonds de commerce

LéNa Conseil

11 Bis Avenue de la Mare • 95310 Saint Ouen l'Aumône

09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

SASU au capital de 10 000€ • RCS Pontoise B 501 033 203 000 40 • Code Naf 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 95 05719 95 auprès du Préfet de Région Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Mise à jour : 07/04/2025

La nature juridique du fonds
Eléments incorporels / corporels
Les exclusions

Les différents contrats liés au fonds

Le bail commercial (mise à jour Loi PINEL et MACRON)
Les contrats de travail
Les contrats de fourniture
Les contrats de franchise
Les contrats d'assurance

Les différents types d'actes

Le mandat de vente
Les précautions à prendre
Les obligations du Code de Commerce
Le droit d'information des salariés
Les effets de la vente entre les parties à l'égard des tiers
Les normes ERP et la règlementation

La méthodologie d'évaluation du fonds de commerce

Les différentes méthodes d'évaluation

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et démonstrations d'outils.
Études de cas concrets et mises en situation.
Exercices pratiques et travaux en groupe.
Évaluation continue des acquis.

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction.
Tests de mise en application des outils abordés.
Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.