



CABINET D'EXPERTISE
DU COTENTIN



2020

12 thématiques

CATALOGUE FORMATIONS IMMOBILIÈRES



Conforme loi
ALUR

Prise en charge
OPCO

www.cotentin-expertise.fr

Les formations

POURQUOI ?

Depuis 2014 les professionnels de l'immobilier ont l'obligation de se former. Ils doivent effectués un total de 42h de formations sur 3 ans soit 14h par an comprenant deux heures de déontologies professionnelles. Afin de pouvoir renouveler la carte professionnelle ainsi que les attestations des agents commerciaux.

UN PACK DE FORMATION POUR L'ANNÉE

Formation en présentiel d'une durée de 2 journée de 7h, de 9h à 12h30 et 14h à 17h30. Suivant les lieux, les formations se déroulent soit sur deux journées consécutives ou à 1 semaine d'intervalle.

ORGANISME SPÉCIALISÉ DEPUIS 2016

Les formations sont dispensées par Quentin LAGALLARDE.

1 185 professionnels formés depuis 2016

- Expert Immobilier Près la Cour d'Appel de Caen.
- MRICS
- Diplômé de l'ESSEC Business School.
- Du Expertise Judiciaire - Faculté de droit de Caen
- Membre du collège des expert du SNPI.
- Certifié REV-TEGOVA.
- Enseignant BTS et licence Immobilière.

DES FORMATIONS DE PROXIMITÉS :

Le Cabinet d'Expertise du Cotentin est présent dans différentes villes :
CAEN, ROUEN, RENNES, LE HAVRE, NANTES, CHERBOURG, SAINT-LO

Et sur demande dans votre agence

INSCRIPTION et DEROULE

Nous facilitons la démarche d'inscription et prise en charge :

1. Vous nous envoyer par e-mail ou sur notre site (module de pré-inscription en ligne) :
 1. Pour un salarié : nom de l'entreprise et du gérant, SIRET, adresse, téléphone, email ET le(s) nom(s) prénom(s) du (des) participant(s) salarié(s)
 2. Pour un non-salarié (agent commercial, dirigeant non salarié) : nom de l'entreprise, nom et prénom du dirigeant participant, adresse, téléphone, email et SIRET
2. Nous établissons une convention de formation, un devis que nous vous envoyons en signature électronique accompagné du programme et de la notice pour demander les prises en charge financières.
3. Vous finissez de compléter les documents de prise en charge et les envoyez à l'organisme financeur dont vous dépendez
4. Vous assistez à la formation, à la fin, les pièces vous sont remises pour demander le remboursement (pour les salariés, nous pouvons être payés directement par OPCO EP)

Les 12 thématiques

- Photographie p5
- Marketing p6
- Prospection p7
- Fiscalité immobilière p8
- Location d'habitation p9
- Droit et réglementation professionnelle p10
- Urbanisme p11
- Immobilier professionnel et baux commerciaux p12
- Connaissance de la construction p13
- Conformité de l'agence p14
- De l'estimation à l'exclusivité p15



MODALITÉS

Un contrat est établi pour chaque formation et un certificat de suivi est remis à chaque participant.

- Nombre minimum de participants : 6 personnes
- Nombre maximum de participants : 20 personnes
- Le certificat de formation ne sera délivré qu'en cas de présence effective aux sessions de formation.



TARIF

350 € HT / participant



LES LOCAUX

Les sessions ont lieu dans une salle de réunion (ou votre agence) équipée de paperboard et vidéoprojecteur



LES FINANCEMENTS

Les principaux organismes collecteurs peuvent prendre en charge votre participation aux actions de formation dans la majorité des situations : Pour les salariés : OPCO EP

Pour les non-salariés : AGEFICE



CONTACT

Cabinet d'Expertise du Cotentin
Quentin LAGALLARDE
4 place de la Révolution 50100
Cherbourg-en-Cotentin
Tél : 02 33 03 1702
formation@cotentin-expertise.fr

MENTIONS LÉGALES

Enregistré sous le numéro 28 50
01223 50 auprès de la préfète de
région Normandie (DIRECCTE).
SIRET : 509 683 249 00049



Photographie immobilière



La photographie est essentielle pour valoriser une propriété, améliorer les délais et le prix de vente.

OBJECTIFS

- Connaitre les bases du matériel
- Utiliser matériel photographique
- Améliorer et diffuser ses photographies

CONTENU DE LA SESSION

- 1- Théorie de la photographie
 - Importance de la photographie immobilière
 - Choisir le matériel : appareil, éclairage, trépied
 - Les bases : ouverture, vitesse, sensibilité
 - Les formats d'images numériques
 - Cadrage, perspective, composition
 - Préparer et mettre en scène
- 2- Pratique de la photographie
 - Prise en main sur le terrain
 - Réalisation de prises de vues : pièces de différentes tailles
 - La cuisine et les sanitaires
 - Les extérieurs
 - Gestion de la lumière
- 3- Retouche des photographies
 - Logiciels de postproduction
 - Prise en main
 - Correction des photographies prises sur le terrain
 - Préparation des fichiers pour diffusion web
- 4- Réseaux sociaux et diffusion des photographies
 - Choix des photographies
 - Choix des réseaux sociaux
 - Les moments pour publier
 - Booster ses publications
 - Les règles pour une publication attractive

Dates et lieux: cf. planning

Marketing Immobilier



L'agent immobilier est confronté au PAP. Son métier est mal connu et son vaste champ de compétences n'est pas mis en avant. Le renouvellement de la profession passera par de nouvelles méthodes.

OBJECTIFS

- Comprendre la psychologie du client.
- Créer son modèle marketing.
- Utiliser Internet et les réseaux sociaux.

CONTENU DE LA SESSION

- 1) 1- Les facteurs psychologiques et sociologiques de l'acquisition immobilière
 - a) Aspect patrimonial
 - b) Aspect financier
 - c) Aspect sociétal
 - d) Aspect irrationnel / émotionnel
- 2) Processus de décision de l'acquéreur et du vendeur
 - a) Genèse de la décision
 - b) Toucher l'émotionnel avec l'annonce
 - c) Savoir gérer la question du prix
- 3) Marketing de l'agent immobilier
 - a) Créer son secteur professionnel personnel
 - b) Organisation professionnelle journée / semaine type
 - c) Se positionner et trouver ses clients
- 4) Marketing digital
 - a) Internet et les indispensables réseaux sociaux
 - b) Créer ses supports Internet
 - c) Alimenter ses réseaux sociaux
 - d) Prospecter avec les réseaux sociaux

Dates et lieux: cf. planning

Prospection immobilière



La prospection client est indispensable au développement et renouvellement de la clientèle. Les évolutions de la société et des technologies conduisent les professionnelles à devoir adapter leurs pratiques.

OBJECTIFS

- Se positionner commercialement
- Créer ses outils
- Utiliser la prospection numérique

CONTENU DE LA SESSION

1. Benchmarking
 - a) Mon agence et le particulier
 - b) Mon agence et les autres
2. Identifier les prospects
 - a) Quel public prospecter ?
 - b) Acteurs professionnels
 - c) Confères et partenaires
 - d) Identifier le marché
3. Outils de prospection
 - a) Concevoir ses outils
 - b) Le flyer, utilité, modalités de distribution
 - c) Nouveaux outils
4. S'organiser
 - a) Identifier le secteur
 - b) Sectoriser
 - c) Planifier
 - d) Récurrence des actions
5. Prospection téléphonique
 - a) Intérêt
 - b) Pratique
 - c) Limites
6. Prospection numérique
 - a) Les outils
 - b) Les réseaux sociaux
 - c) Sponsoriser
 - d) Recruter un réseau commercial gratuit

Dates et lieux: cf. planning

Fiscalité Immobilière



La fiscalité est un sujet vaste, complexe et méconnu des professionnelles de l'immobilier. Néanmoins il est indispensable pour le professionnel de pouvoir conseiller au mieux ses clients et de disposer des connaissances fondamentales dans la matière.

OBJECTIFS

- Connaître les mécanismes fiscaux
- Calculer les plus-values
- Conseiller les clients investisseurs

CONTENU DE LA SESSION

1. Fiscalité de la transmission immobilière
 1. Droits de mutation et « frais de notaire »
 2. Droits de donation
 3. Droits de successions
2. Les taxes : mode de calcul
 1. Taxe foncière
 2. Taxe d'habitation
 3. Impôt sur la Fortune Immobilière
3. Fiscalité des revenus immobiliers
 1. Plus-values et résidence principale
 2. Location et imposition des revenus
 3. La location meublée
 4. Déficit foncier
 5. La SCI : options d'imposition (société ou revenus)
4. Les biens à fiscalités particulières
 1. Les démembrements
 2. Les terres agricoles
 3. Les propriétés forestières
 4. Les monuments historiques
5. Défisicalisation
 1. Les mesures dans le neuf
 2. Les mesures dans l'ancien
 3. Les anciens dispositifs

Dates et lieux: cf. planning

Location d'habitation



Le service locatif est le complément de l'activité de transaction. Très réglementé il nécessite des connaissances renforcées.

OBJECTIFS

- Maîtriser la déontologie
- Utiliser les différents baux
- Gérer la vie du bail

CONTENU DE LA SESSION

1. Déontologie (2h)
 - a) Code de déontologie
 - b) Rappel des obligations en matière de lutte contre le blanchiment
 - c) Lutte contre les discriminations
2. Loi ELAN, actualités de la location
 - a) Résiliation pour troubles de voisinage
 - b) Expulsion du squatteur
 - c) Bail mobilité
 - d) Contrat de cohabitation intergénérationnel
3. Les honoraires de l'activité de location
 - a) Honoraires de location, rédaction, constitution du dossier
 - b) Honoraires d'état des lieux
4. Le bail de la résidence principale
 - a) Formes de baux (vide ou meublé)
 - b) Le candidat à la location et ses justificatifs
 - c) Clauses illicites du bail
 - d) La problématique des sous-location
5. Le loyer
 - a) Fixation et renouvellement
 - b) Régularisation des charges
 - c) Garanties
6. Évènements en cours de bail
 - a) Dégâts
 - b) Travaux
7. Fin du bail
 - a) Côté bailleur
 - b) Côté preneur
8. Location et signature électronique
 - a) Mandat numérique
 - b) Bail numérique

Dates et lieux: cf. planning

Droit immobilier et réglementation professionnelle



Une formation intense pour se mettre en conformité en renouvelant ses connaissances et améliorant ses pratiques.

OBJECTIFS

- Acquérir les évolutions réglementaires
- Mettre en place l'acte électronique
- Reprendre une place dans la transaction

CONTENU DE LA SESSION

- 1) Déontologie professionnelle (2 heures)
 - 1) Code de déontologie
 - 2) Régulation des conflits d'intérêts
 - 3) Lutte contre les discriminations
 - 4) Lutte contre le blanchiment
- 2) Actualités du droit immobilier
 - 1) Loi ELAN
 - 2) RGPD
- 3) Point sur la réglementation
 - a) Affichages obligatoires
 - b) Médiateur, informations précontractuelle
- 4) Mandat de vente et droit à honoraires
 - 1) Rappel des fondamentaux
 - 2) Sécuriser le droit à honoraires
- 5) Vente immobilière et signature électronique
 - 1) Fondamentaux de la signature électronique
 - 2) Modalités légales
 - 3) Signature certifiée, notification recommandée LRE
 - 4) Mandats, baux, ventes, tout en électronique
 - 5) Prise en mains

Dates et lieux: cf. planning

Urbanisme



Source des constructions, l'urbanisme est un domaine complexe qui devrait être connu des professionnels de la transaction pour renforcer son rôle de conseil auprès des clients.

OBJECTIFS

- Se familiariser avec les règles
- Connaître le lotissement
- Conseiller les clients

CONTENU DE LA SESSION

- 1) Les réglementations
 - a) Les règles d'urbanisme (PLU, PLUI,...)
 - b) Lire et comprendre les règles d'urbanisme
 - c) Les zonages
- 2) Le lotissement et ses règles
 - a) Définition
 - b) Règles
 - c) Commercialisation
 - d) Vie et disparition du lotissement
- 3) Construire
 - a) Les autorisations d'urbanisme
 - b) Les documents informatifs
 - c) Les autorisations suivants les travaux (PC, DP, ...)
 - d) La vente avec projet de construire
 - e) La vente d'immeuble sans autorisation d'urbanisme
 - f) La régularisation
- 4) Fiscalité liée à l'urbanisme
 - 1) Taxe foncière
 - 2) Taxe liées aux constructions nouvelles

Dates et lieux: cf. planning

Immobilier professionnel

Le domaine des baux commerciaux a bien changé depuis la loi Pinel. Il existe de nombreuses règles impératives et facultatives à connaître pour conseiller au mieux ses clients. Toutes ses règles conduisent à des méthodes d'évaluation très spécifiques des murs commerciaux.

OBJECTIFS

- Savoir évaluer des murs commerciaux
- Renforcer les acquis sur les baux commerciaux
- Assimiler l'actualité réglementaire

CONTENU DE LA SESSION

- 1) Le bail commercial
 - a) Application
 - b) Exclusions et cas particuliers
 - c) Contenu : consistance des biens
 - d) Clauses tous commerces
 - e) Clauses interdites et licites
- 2) Application et vie du bail commercial
 - a) Durée
 - b) Déspécialisation
 - c) Droit au renouvellement
 - d) Loyer et révision
 - e) Résiliation et congé
 - f) Droit de préemption
- 3) Évaluation des murs commerciaux
 - a) Valorisation
 - b) Facteurs de valeurs
 - c) Analyse du bail
 - d) Perspectives
 - e) Les valeurs
- 4) Méthodes d'évaluation
 - a) Comparaison
 - b) Capitalisation des revenus
 - c) Méthodes dynamiques
 - d) Discounted Cash Flow

Dates et lieux: cf. planning

Connaissance de la construction



Connaître l'architecture des bâtiments et dater les constructions est un élément de culture générale pour l'agent immobilier afin de renseigner au mieux ses clients. L'agent immobilier doit aussi être vigilant sur les différents désordres et pathologies qui affectent le bâtiment

OBJECTIFS

- Architecture et datation
- Connaître les architectures
- Sensibiliser au développement durable
- Appréhender les pathologies du bâtiment

CONTENU DE LA SESSION

- 1) Architecture et urbanisme
 - a) Immeubles et datation
 - b) Les styles d'architecture
 - c) L'urbanisme
 - d) Les nouvelles visions de l'urbanisme
- 2) Le développement durable
 - a) Nouvelles techniques de construction
 - b) Normes environnementales
- 3) Diagnostics techniques : les comprendre
 - a) Plomb
 - b) Amiante
 - c) Electricité
 - d) DPE
 - e) Gaz
 - f) Etat parasite
- 4) Pathologies du bâtiment
 - a) Désordres structurels
 - b) Humidité
 - c) Atteintes parasitaires

Dates et lieux: cf. planning

Conformité et modernisation de l'agence



Beaucoup d'agences immobilières ne sont encore pas en conformité avec toutes les réglementations, ce qui donne lieu à de plus en plus de sanctions administratives. Cette formation de 2 jours a pour but d'analyser les manques de chacun et apporter les solutions pour anticiper les contrôles de la DDPP.

OBJECTIFS

- Acquérir les évolutions réglementaires
- Mettre en place l'acte électronique
- Se mettre en conformité

CONTENU DE LA SESSION

- 1) Déontologie professionnelle (2 heures)
 - 1) Code de déontologie
 - 2) Régulation des conflits d'intérêts
 - 3) Lutte contre les discriminations (mise en place des procédures internes)
 - 4) Lutte contre le blanchiment
- 2) Mise en conformité de l'agence avec la réglementation
 - 1) Grille d'analyse et diagnostic des situations individuelles
 - 2) Affichages obligatoires à l'agence
 - 3) Mentions obligatoires dans les documents de l'agence
 - 4) Mise en place de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (formation, analyse des risques, procédure interne)
 - 5) Mise en conformité avec la Réglementation Générale de Protection des Données
 - 6) Médiateur de la consommation
 - 7) Informations précontractuelles
- 3) Agence immobilière et signature électronique, gage de sécurité
 - 1) Fondamentaux de la signature électronique
 - 2) Modalités légales
 - 3) Signature certifiée, notification recommandée LRE
 - 4) Mandats, baux, ventes, tout en électronique
 - 5) Prise en mains

Dates et lieux: cf. planning

De l'estimation à l'exclusivité



L'évaluation est le premier contact avec le vendeur, c'est aussi le moment de définir la stratégie de vente. Nouer le partenariat à ce moment doit conduire au contrat exclusif.

OBJECTIFS

- Evaluer le prix de marché
- Appliquer la réglementation
- Conclure l'exclusivité

CONTENU DE LA SESSION

- 1) La prise de contact
 - 1) Méthodologie d'inspection
 - 2) Collecte documentaire et vérifications
 - 3) Savoir se présenter et présenter l'agence
 - 4) Identifier les besoins du client
- 2) Le dossier d'estimation
 - 1) Un dossier d'estimation complet
 - 2) Méthodes d'évaluation
 - 3) Savoir rendre et faire accepter l'évaluation
- 3) Les mandats de l'agence
 - 1) Conception des services
 - 2) Distinguer mandat simple et exclusif
 - 3) Point sur la réglementation
- 4) Mise en place de l'exclusivité
 - a) Argumentation et choix du client
 - b) Mise en place de la stratégie de vente
 - c) Atelier
- 5) La question du bon prix et des honoraires
 - a) Négocier le prix de vente avant la vente
 - b) Défendre les honoraires

Dates et lieux: cf. planning



CABINET D'EXPERTISE
DU COTENTIN

FORMATIONS IMMOBILIÈRES

www.cotentin-expertise.fr