

# CATALOGUE FORMATIONS

---



Lucette SAINT-HONORE  
Coach Patrimonial et Formatrice

## 2024

---

PATRIMMOVIAGER FORMATION





**Lucette SAINT-HONORÉ**

**Coach Patrimonial et Formatrice**

Le Cabinet SAINT-HONORE EXPERTISE PATRIMONIALE agit en qualité de dispensateur de formation, conformément à la délégation à la Formation Professionnelle émise par le Service de Contrôle de la formation professionnelle, avec le N° **11756329175** depuis 2021.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

## PROGRAMMES DE FORMATIONS (LOI ALUR)

---

### Toute formation de 14h inclut : 2h – déontologie/2h – discrimination en immobilier

#### **Organisation :**

Le cours alterne systématiquement les apports théoriques du formateur avec l'étude de cas pratique. Des fiches pédagogiques sont remises aux apprenants à la fin de chaque formation.

**Validation :** A la fin de chaque module, un questionnaire à choix multiple ainsi que des mises en situation et cas pratique permettent de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

#### **Sanction :**

Une attestation sera remise à chaque apprenant qui aura suivi la totalité de la formation et validé le questionnaire de fin de formation (70% minimum de réussite)

#### **Tarif : Prise en charge OPCO (portage Qualiopi)**

Présentiel (intra-cabinet/intra-agence) : 570 € par jour et par personne + frais de déplacement (**minimum : 2 personnes – maximum : 15 personnes**)

Visioconférence : 510 € par jour et par personne (**minimum : 2 personnes – maximum : 15 personnes**)

**E-learning (auto-financement) :** voir catalogue en ligne sur <https://patrimmoviager.fr/catalogue/>

---

## Sommaire

Investissement en Immobilier et incidences fiscales (14h).....	4
L'investisseur et son patrimoine immobilier (14h).....	7
LMP VS LMNP – Le statut du loueur en meublé (14h).....	11
L'agent immobilier et le mandat (14h) .....	14
L'Immobilier en Viager - Comprendre, investir et gérer (14h) .....	17
La transaction immobilière (14h).....	20
Maîtrise du démembrement de propriété : Approches Juridiques et Stratégies d'Investissement (14h) .....	24
La Société Civile Immobilière (SCI) – Choisir entre IR ou IS (7h).....	28
Le démembrement de propriété – une solution patrimoniale (7h) .....	31
Le bail commercial versus le bail professionnel (7h) .....	34
Les dispositifs fiscaux hors plafonnement global (7h) .....	37
La Société Civile Immobilière (SCI) et la SARL de famille (4h) .....	40
Les fondamentaux de l'immobilier viager (4h).....	43
La vente à terme et la vente à rémérée (4h).....	46
L'agent immobilier et le mandat de recherche (2h) .....	49
L'art de la prospection – la rentrée de mandat (3h).....	52
La non-discrimination au logement (2h) .....	55
La déontologie des professions immobilières (2h) .....	58
La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (1h) .....	61

## PROGRAMME DE FORMATION

### Investissement en Immobilier et incidences fiscales (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs pédagogiques :**

##### A l'issue de la formation :

Les apprenants seront à même de pouvoir :

- Maîtriser les différents types d'investissements locatifs immobilier les plus courants ;
- Identifier parfaitement les incidences fiscales liées à l'acquisition d'un bien ;
- Savoir se livrer à une analyse patrimoniale et à une recommandation d'investissement ;
- Maîtriser les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir une connaissance générale en matière d'immobilier

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Jour 1

Introduction : Gérer son patrimoine : c'est prévoir, prévoir d'avoir le choix !

#### **Module 1 : Déduction et Réduction Fiscale grâce à l'Investissement en Immobilier**

##### 1.1 Les différents dispositifs fiscaux

- Notions fondamentales sur les dispositifs fiscaux liés à l'investissement immobilier.
- Exemples concrets et cas pratiques pour une compréhension approfondie.

##### 1.2 La notion de niche fiscale et plafonnement

- Définition et illustration de la notion de niche fiscale.
- Compréhension du plafonnement des avantages fiscaux.
- Analyse des conséquences sur la stratégie d'investissement.

#### **Module 2 : La Location en meublée**

##### 2.1 Rappels théoriques

- Principes de base de la location meublée.
- Différences avec la location vide.

##### 2.2 TVA et fiscalité

- Impact de la TVA sur la location meublée.
- Optimisation fiscale dans le cadre de la location meublée.

##### 2.3 LMP/LMNP

- Distinctions entre le statut de Loueur en Meublé Professionnel (LMP) et Loueur en Meublé Non-Professionnel (LMNP).
- Avantages et inconvénients de chaque statut.

Jour 2

### Module 3 : Dispositifs Hors Plafonnement Global

#### 3.1 Monuments Historiques

- Présentation des dispositifs fiscaux liés aux Monuments Historiques.
- Conditions d'éligibilité et avantages fiscaux.

#### 3.2 Déficit foncier

- Compréhension du mécanisme du déficit foncier.
- Stratégies pour optimiser les avantages fiscaux.

#### 3.3 Loi Malraux

- Principes de la Loi Malraux.
- Analyse des implications fiscales et patrimoniales.

### Module 4 : Analyse Patrimoniale et Recommandation

#### 4.1 Découverte client (civil, social et fiscal)

- Méthodes de collecte d'informations sur le client.
- Analyse de la situation civile, sociale et fiscale du client.

#### 4.2 M2O du client (Objectifs/Motivation/Moyens)

- Élaboration d'une stratégie patrimoniale en alignement avec les objectifs, motivations et moyens du client.
- Cas pratiques pour appliquer les concepts appris.

### Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée de l'investissement immobilier et de la fiscalité qui s'y attache, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

Le programme de formation **Investissement en Immobilier et incidences fiscales** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** sur **2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours** ou en présentiel.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel ou présentiel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : Gérer son patrimoine : c'est prévoir, prévoir d'avoir le choix
3. Déduction et Réduction Fiscale grâce à l'Investissement en Immobilier
4. La Location en meublée
5. Dispositifs hors plafonnement global
6. Analyse patrimoniale et recommandations
7. Déontologie des professionnels de l'immobilier
8. La non-discrimination de l'accès au logement
9. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'investisseur et son patrimoine immobilier (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### Objectifs :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Connaître l'imposition du patrimoine immobilier et de ses revenus ;
- Identifier les produits de défiscalisation immobilière ;
- Maîtriser l'analyse patrimoniale et la recommandation en investissement immobilier ;
- Maîtriser les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier.

#### CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Jour 1

Introduction : Caractéristiques du patrimoine des français

#### Module 1 : Connaître l'environnement du marché immobilier français

1.1 Le poids de l'immobilier dans le patrimoine des ménages

- Analyse de la place de l'immobilier dans le patrimoine global.
- Statistiques et tendances du marché immobilier français.

1.2 Les principales parties prenantes

- Identification des acteurs majeurs dans le marché immobilier.
- Rôles des intervenants tels que promoteurs, agents immobiliers, notaires, etc.

1.3 L'Immobilier : valeur refuge

- Exploration des raisons pour lesquelles l'immobilier est considéré comme une valeur refuge.
- Analyse des avantages et des risques associés.

1.4 L'évolution des prix sur le marché immobilier

- Étude des facteurs influençant les variations des prix immobiliers.
- Impacts des évolutions économiques et sociales.

1.5 L'évolution des volumes de transactions

- Analyse des tendances en termes de volumes de transactions immobilières.
- Facteurs économiques et réglementaires impactant les transactions.

#### Module 2 : Appréhender les composantes de la situation du client

2.1 Le M2O du client (Objectifs, Motivation et Moyens)

- Méthodologie pour comprendre les besoins et aspirations du client.
- Analyse des objectifs, motivations et moyens du client.

2.2 Préconiser un investissement immobilier

- Comparaison entre investissement neuf et ancien, nu et meublé.
- Introduction aux dispositifs fiscaux et notions de rentabilité, rendement et TRI.

#### Module 3 : Maîtriser les dispositifs fiscaux liés à l'investissement immobilier

### 3.1 Rappel des dispositifs fiscaux d'aide à l'investissement

- Présentation des dispositifs fiscaux tels que Pinel, LMNP Censi-Bouvard, Amortissable.
- Comparaison et choix en fonction des objectifs du client.

### 3.2 Le statut du Loueur en Meublé Professionnel – LMP VS LMNP

- Distinctions entre LMP et LMNP.
- Avantages et inconvénients de chaque statut.

### 3.3 Les dispositifs fiscaux hors plafonnement des niches fiscales

- Exploration des dispositifs comme Monument Historique, Déficit Foncier, Malraux.
- Compréhension de l'achat en démembrement de propriété (usufruit/nue-propriété).

## Jour 2

### **Module 4 : Savoir déclarer son patrimoine immobilier et ses revenus locatifs**

#### 4.1 Rappel des modalités d'imposition des revenus

- Revenus fonciers et BIC : rappel des modalités d'imposition.
- Implications fiscales de la détention par le biais d'une SCI.

#### 4.2 IFI – Impôt sur la fortune immobilière

- Introduction à l'IFI et ses implications.
- Stratégies d'optimisation pour réduire l'impact de l'IFI.

### **Module 5 : Créer, gérer et transmettre un patrimoine immobilier à travers une société**

#### 5.1 Recourir à une SCI, SARL de famille ou SAS (SASU)

- Comparaison des structures juridiques.
- Choix en fonction de la stratégie patrimoniale.

#### 5.2 Création et fonctionnement de la SCI

- Détails sur les statuts, choix fiscal IR/IS, répartition des pouvoirs, apports, comptes courants, amortissements.
- Stratégies d'optimisation successorale et transmission.

### **Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier**

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée de l'investissement immobilier et de sa gestion, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

Le programme de formation **Investissement en Immobilier et incidences fiscales** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** sur **2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours**.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référénte pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : Caractéristiques du patrimoine des français
3. Connaître l'environnement du marché immobilier français
4. Appréhender les composantes de la situation du client
5. Maîtriser les dispositifs fiscaux liés à l'investissement immobilier
6. Savoir déclarer son patrimoine immobilier et ses revenus locatifs
7. Déontologie des professionnels de l'immobilier
8. La non-discrimination de l'accès au logement
9. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### LMP VS LMNP – Le statut du loueur en meublé (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les différents statuts de la location meublée ;
- Conseiller et orienter un investisseur sur l'un ou l'autre des statuts en fonction de sa situation et objectifs ;
- Etablir un diagnostic patrimonial et fiscal à destination des investisseurs ;

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir une connaissance générale de l'immobilier et de sa fiscalité.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction :**

- Comprendre l'amortissement immobilier
- Savoir différencier une activité civile et une activité commerciale en immobilier

##### **Module 1 : Le régime juridique de la location meublée**

- Comprendre le régime de la location meublée
- Savoir différencier les deux statuts du loueur en meublé
- Connaître les formes de détention de l'immobilier meublé
- QCM d'entraînement

##### **Module 2 : Le régime fiscal et social de la location meublée**

- Comprendre la fiscalité de la location meublée : TVA/Réel/micro BIC
- Comprendre l'impact fiscal de la Plus-value Immobilière, l'IFI et le démembrement de propriété
- Connaître les obligations déclaratives
- Savoir différencier les cotisations sociales selon statut LMP ou LMNP
- QCM d'entraînement
- Cas Pratique

##### **Module 3 : La réduction fiscale CENSI-BOUVARD**

- Connaître les principes de la loi
- Savoir effectuer un chiffrage et appliquer les conditions de report
- Comprendre les effets de la Loi CENSI-BOUVARD sur le statut LMNP
- Comprendre l'impact fiscal de la loi et les cas de remise en cause
- Mise en situation

##### **Module 4 : La location meublée**

- Connaître les différentes formes de meublé (RP, RS, location avec ou sans service...)
- Connaître les différentes durées de location en meublé et les obligations (LLD ou LCD)
- Savoir comparer la location nue et meublée (chiffrage financier et fiscal)
- QCM d'entraînement

##### **Module 5 : Le financement**

- Comprendre le fonctionnement de l'assurance-emprunteur ou protection familiale (assurance décès)
- Comprendre les différents types de financement : acquisition au comptant ou à crédit
- Connaître les avantages et inconvénients du crédit immobilier
- QCM d'entraînement

##### **Conclusion :**

- Savoir analyser la situation patrimoniale d'un client

- Savoir conseiller un investissement en location meublée

## Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination
- Lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme (LCBFT)
  - Comprendre l'obligation de vigilance
  - Maîtriser la gestion des risques
  - Savoir faire une déclaration TRACFIN

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée du statut de loueur en meublé, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **LMP VS LMNP-LE STATUT DE LOUEUR EN MEUBLE** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **3 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit en immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit en immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : L'activité de la location meublée
3. Le régime juridique du statut de loueur en meublé
4. Le régime fiscal et social du statut de loueur en meublé
5. La location meublée
6. Le financement
7. Conclusion : Analyse patrimonial et préconisations
8. Déontologie des professionnels de l'immobilier
9. La non-discrimination de l'accès au logement
10. La Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (LCBFT)
11. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'agent immobilier et le mandat (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Appréhender le métier d'agent immobilier et sa responsabilité
- Maîtriser les points clés d'un mandat
- Identifier parfaitement les obligations liées à la signature d'un mandat
- Différencier le mandat de vente du mandat de recherche
- Savoir rédiger un mandat et accomplir sa mission

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir une connaissance générale sur le statut d'agent immobilier

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction : Actualités et marché de l'immobilier en France**

##### **Module 1 : L'Agent Immobilier**

- Le rôle de l'Agent Immobilier
- Les conditions d'exercice
- Le devoir de conseil
- La responsabilité de l'Agent Immobilier

##### **Module 2 : Déontologie professionnelle**

- Les professionnels concernés
- Les articles du code de déontologie
- Le contrôle du respect des règles de déontologie

##### **Module 3 : Le mandat**

- Les clauses du mandat
- Les obligations des parties
- Le mandat de vente
- Le mandat de recherche
- La délégation de mandat

##### **Module 4 : Lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme (LCBFT)**

- L'obligation de vigilance
- La déclaration à TRACFIN
- Gestion des risques

##### **Module 5 : Non-discrimination à l'accès au logement**

- Les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
- Les stéréotypes et les a priori au quotidien
- Les moyens de lutte contre la discrimination

## ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **L'agent immobilier et le mandat** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **3 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Déontologie professionnelle
3. Le mandat
4. La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme (LCB-FT)
5. La non-discrimination de l'accès au logement
6. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'Immobilier en Viager - Comprendre, investir et gérer (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les principes et les mécanismes du viager immobilier.
- Analyser les avantages et les risques associés à ce type d'investissement.
- Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et financiers du viager.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances de base en droit immobilier et en finance.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Jour 1

##### **Module 1 : Introduction au Viager Immobilier**

- Définition et historique du viager.
- Types de viager : libre, occupé, et leurs caractéristiques.
- Différence avec vente à terme et vente de nue-propriété

##### **Module 2 : Aspects Juridiques du Viager**

- Le contrat de viager : éléments essentiels, clauses spécifiques.
- Droits et obligations des parties (vendeur et acquéreur).
- Cas particuliers et jurisprudences importantes.

##### **Module 3 : Aspects Financiers et Fiscaux**

- Calcul du bouquet et de la rente viagère.
- Evaluation du bien et incidence de l'âge du crédientier.
- Fiscalité liée au viager (impôts, droits de succession).

#### Module 4 : Analyse des Risques et Stratégies d'Investissement (3 heures)

- Gestion du risque de longévité du crédientier.
- Stratégies d'optimisation de l'investissement en viager.
- Exemples pratiques et études de cas.

#### Module 5 : Gestion et Optimisation du Bien en Viager (4 heures)

- Entretien, amélioration et valorisation du bien.
- Gestion des relations avec le crédientier occupant.
- Options de sortie et revente du bien en viager.

#### Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée de l'immobilier viager, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

#### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Investissement en Immobilier et incidences fiscales** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** sur **2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours** ou en présentiel.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel ou présentiel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

#### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction au viager immobilier
3. Aspect juridique du viager
4. Aspects financiers et fiscaux
5. Analyse des risques et stratégie d'investissement
6. Gestion et optimisation du Bien en viager
7. Déontologie des professionnels de l'immobilier
8. La non-discrimination de l'accès au logement
9. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La transaction immobilière (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Conseiller et accompagner un investisseur dans l'acquisition ou la vente d'un bien immobilier ;
- Conclure un mandat de vente ou un mandat de recherche.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir une connaissance générale de l'immobilier et du droit des affaires

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Jour 1

##### **Module 1 : Prospection et conseil en Immobilier**

###### 1.1 Analyse et évaluation - Le M2O du client (Objectifs, Motivation et Moyens)

- Méthodes d'analyse des besoins du client.
- Compréhension des objectifs, motivations et moyens du client.

###### 1.2 Préconiser un investissement immobilier (neuf ou ancien, nu ou meublé, avec ou sans dispositif fiscal)

- Comparaison des différents types d'investissements immobiliers.
- Introduction aux dispositifs fiscaux et choix en fonction des objectifs.

###### 1.3 Notion de rentabilité, rendement et TRI (Taux de Retour sur Investissement) ou ROI

- Explication des concepts de rentabilité, rendement et TRI.
- Application à des cas concrets pour une compréhension approfondie.

###### 1.4 Conclusion d'un mandat de vente ou de recherche

- Étapes et bonnes pratiques pour la conclusion d'un mandat.
- Importance des clauses et des engagements réciproques.

##### **Module 2 : Négociation immobilière**

###### 2.1 Recherche de biens immobiliers

- Méthodes et outils pour la recherche efficace de biens.
- Analyse des critères de sélection.

###### 2.2 Présentation et vente de programmes neufs, récents ou immobilier anciens

- Techniques de présentation des biens immobiliers.
- Adaptation de la stratégie de vente en fonction du type de bien.

### 2.3 Négociation commerciale

- Stratégies de négociation efficaces.
- Gestion des objections et conclusion de la transaction.

## **Module 3 : Le Financement**

### 3.1 Protection familiale (assurance décès)

- Importance de la protection familiale dans le processus d'achat.
- Analyse des différentes options d'assurance décès.

### 3.2 Acquisition au comptant ou à crédit

- Avantages et inconvénients de l'acquisition au comptant.
- Analyse des options de financement et des critères de choix.

### 3.3 Crédit : avantages et inconvénients

- Compréhension des avantages et inconvénients du recours au crédit.
- Impact sur la rentabilité de l'investissement.

## Jour 2

## **Module 4 : Fiscalité immobilière**

### 4.1 Le plafonnement des niches fiscales

- Explication du plafonnement des niches fiscales.
- Conséquences sur la stratégie d'investissement.

### 4.2 Les dispositifs fiscaux hors plafonnement des niches fiscales

- Approfondissement des dispositifs comme Monument Historique, Déficit Foncier, Malraux.
- Exploration de l'achat en démembrement de propriété (usufruit/nue-propriété).

### 4.3 Rappel des modalités d'imposition des revenus

- Implications fiscales des revenus fonciers et BIC.
- Traitement fiscal des revenus via une SCI.

### 4.4 IFI – Impôt sur la fortune immobilière

Introduction à l'IFI et conseils pour son optimisation.

## **Module 5 : Le contrat de location**

### 5.1 Le bail d'habitation (meublé ou nu)

- Analyse des spécificités du bail d'habitation.
- Impacts de la location meublée et nue.

## 5.2 Le bail commercial

- Compréhension des caractéristiques et des règles du bail commercial.
- Conseils pour la négociation et la rédaction du bail.

### **Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier**

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée de la transaction immobilière, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

### **ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION**

Le programme de formation **Investissement en Immobilier et incidences fiscales** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures sur 2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours**.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### **MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE**

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### **ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE**

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référénte pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référént pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Prospection et conseil en immobilier
3. Négociation immobilière
4. Le financement
5. Fiscalité immobilière
6. Déontologie des professionnels de l'immobilier
7. La non-discrimination de l'accès au logement
8. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### Maîtrise du démembrement de propriété : Approches Juridiques et Stratégies d'Investissement (14h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les concepts fondamentaux du démembrement de propriété.
- Analyser les implications juridiques, fiscales et financières du démembrement.
- Élaborer des stratégies d'investissement efficaces utilisant le démembrement.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR) ;
  - Les Notaires et avocats spécialisés
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances de base en droit immobilier et fiscalité

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Jour 1

##### **Module 1 : Fondamentaux du Démembrement de Propriété**

- Définition et principes du démembrement (usufruit, nue-propriété).
- Historique et cadre légal du démembrement en France.
- Les types de démembrement

##### **Module 2 : Aspects Juridiques du Démembrement**

- Contrats et clauses spécifiques au démembrement.
- Droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propriétaire.
- Transmission et fin du démembrement.

##### **Module 3 : Démembrement et Fiscalité**

- Traitement fiscal de l'usufruit et de la nue-propriété.
- Implications en matière de droits de donation et de succession.
- Avantages fiscaux liés au démembrement.

#### Module 4 : Démembrement et Stratégies d'Investissement

- Utilisation du démembrement dans les stratégies patrimoniales.
- Analyse de rentabilité et gestion des risques.
- Cas pratiques d'investissement en démembrement.

#### Module 5 : Gestion et Optimisation des Biens Démembrés

- Gestion quotidienne des biens en démembrement.
- Valorisation et amélioration de la nue-propriété et de l'usufruit.
- Options de restructuration et de sortie d'un démembrement.

#### Inclus également : Les obligations du professionnel de la gestion de patrimoine et de l'immobilier

- Déontologie des professionnels de l'immobilier
  - Connaître les professionnels concernés
  - Connaître les articles du code de déontologie
  - Comprendre comment s'effectue le contrôle du respect des règles de déontologie
- La non-discrimination à l'accès au logement
  - Connaître les différents types de discrimination dans le cadre de la location et de la transaction
  - Connaître les stéréotypes et les à priori au quotidien
  - Savoir comment lutter contre la discrimination

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée du démembrement de propriété, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

#### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation Investissement en Immobilier et incidences fiscales représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** sur **2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours**.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

#### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.



## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Fondamentaux du démembrement de propriété
3. Aspect juridique du démembrement
4. Démembrement et fiscalité
5. Démembrement et stratégies d'investissement
6. Gestion et optimisation des biens démembrés
7. Déontologie des professionnels de l'immobilier
8. La non-discrimination de l'accès au logement
9. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Société Civile Immobilière (SCI) – Choisir entre IR ou IS (7h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir et comprendre le fonctionnement d'une SCI
- Maîtriser les incidences fiscales du choix entre l'assujettissement à l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur la société
- Savoir utiliser la SCI dans une stratégie patrimoniale en optimisation fiscale et/ou successorale

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir des connaissances générales en matière d'immobilier et des droits des sociétés

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction : La société civile immobilière (SCI)**

- Qu'est-ce qu'une société civile immobilière ?
- Comment constituer une société civile immobilière ?
- Quelles sont les obligations relatives au capital social ?

##### **Module 1. La gestion fiscale d'une société civile immobilière**

- Quelle fiscalité applicable pour les apports réalisés à titre onéreux ?
- Quelle imposition s'agissant d'un entrepreneur individuel ?
- Comment est déterminé le résultat imposable ?
- Comment est réparti le résultat de la société civile entre les associés ?
- Les sociétés civiles relevant de plein droit à l'impôt sur les sociétés
- Comment sont imposés les associés, personnes physiques, des SCI ?
- Comment imputer un déficit foncier sur le revenu global ?
- Comment imputer le déficit subsistant sur les années suivantes ?
- Les biens imposables
- Les abattements applicables
- Les particularités d'une cession de parts démembrées de SCI

##### **Module 2. Montage fiscal, donation-partage et démembrement de propriété via une SCI**

- La donation-partage et le démembrement de propriété
- Le montage fiscal et la stratégie patrimoniale

### Module 3. Pourquoi constituer une société civile immobilière ?

- Choix du régime fiscal
- Souplesse de la SCI
- Refinancement par une vente à soi-même
- Séparation des patrimoines immobiliers et professionnels
- Insaisissabilité de la résidence principale
- Statut patrimonial des époux
- Statuts des concubins
- Mise à disposition gratuite d'un bien immeuble au profit d'un associé
- Gestion d'une indivision successorale
- Gestion des biens d'un incapable
- Démembrement d'immeubles en usufruit et nue-propriété
- Détermination de la loi successorale
- Transmission à titre gratuit
- Conclusion d'un prêt
- Tenue d'une comptabilité et reddition de compte

#### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Investissement en Immobilier et incidences fiscales** représente un volume horaire d'enseignement de **14 heures** sur **2 jours**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme de visioconférence avec la possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours** ou en présentiel.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 14h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel ou présentiel.

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

#### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande <b>(avec rendez-vous préalable).</b>

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : la Société Civile Immobilière (SCI)
3. La gestion fiscale d'une société civile immobilière
4. Montage fiscal, donation-partage et démembrement de propriété via une Société Civile Immobilière
5. Pourquoi constituer une Société Civile Immobilière
6. QCM de fin de formation

## Le démembrement de propriété – une solution patrimoniale (7h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Appréhender la notion de démembrement de propriété
- Maîtriser les différents types de démembrement
- Différencier le démembrement viager de la vente en viager
- Identifier parfaitement les droits et obligations de base du nu-proprétaire et usufruitier
- Savoir utiliser le démembrement en tant qu'outil patrimonial

### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir une connaissance générale de l'immobilier.

### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Introduction :

- Définition et principes du démembrement de propriété
- Les différents types de démembrement
- Différence entre démembrement viager et vente en viager

#### **Module 1 : Les objectifs auxquels répond le démembrement**

- Constitution d'un patrimoine
- Préparation de la retraite
- Transmission du patrimoine
- QCM d'entraînement

#### **Module 2 : La notion de M2O ou MMO**

- Signification de M2O
- Savoir l'utiliser dans son activité de conseil
- QCM d'entraînement

#### **Module 3 : Les solutions de démembrement**

- La SCPI : définition et fonctionnement du démembrement
- L'immobilier : fonctionnement du démembrement
- Etude d'exemples chiffrés

#### **Module 4 : Les exemples de stratégies patrimoniales en fonction du M2O du client**

- Etude d'un exemple chiffré pour la constitution d'un patrimoine
- Etude d'un exemple chiffré pour la préparation de la retraite
- Etude d'un exemple chiffré pour la transmission du patrimoine
- QCM d'entraînement

#### **Module 5 : Quelle solution pour une TMI élevée ?**

- Cas pratique à résoudre
- Solution du cas pratique

Conclusion :

- Avantages et inconvénients du démembrement en immobilier côté nue-propriété
- Le démembrement : une solution patrimoniale

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée du démembrement de propriété, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

## ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Le démembrement de propriété – une solution patrimoniale** représente un volume horaire d'enseignement de **7 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **2 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 7h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : Le démembrement de propriété
3. La notion de M2O ou MMO
4. Les objectifs auxquels répond le démembrement de propriété
5. Les solutions de démembrement
6. Exemples de stratégie patrimoniales en fonction du M2O du client
7. Cas pratique : solution de démembrement pour une TMI élevée
8. Conclusion : avantages et inconvénients du démembrement en particulier pour la nue-propriété
9. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### Le bail commercial versus le bail professionnel (7h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Différencier un bail commercial d'un bail professionnel
- Comprendre leurs caractéristiques spécifiques
- Savoir choisir le bail le plus adapté à une activité

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir une connaissance générale de l'immobilier.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Introduction :

- Les deux types de baux : bail commercial vs le bail professionnel

#### **Module 1 : Le Bail Commercial**

##### **1. Définition et cadre juridique**

- Définition du bail commercial.
- Principales dispositions légales : Code de commerce (articles L145-1 et suivants).
- Conditions d'application : activités concernées, durée minimale, renouvellement, résiliation.
- Exemples chiffrés : durée de 9 ans, loyers, révisions triennales.

##### **2. Droits et obligations des parties**

- Obligations du bailleur et du locataire.
- Conditions de renouvellement du bail commercial.
- Indemnité d'éviction : calculs et exemples concrets.
- Études de cas : analyse de situations réelles.

##### **3. Avantages et inconvénients**

- Avantages pour le locataire : stabilité, droit au renouvellement.
- Avantages pour le bailleur : loyer garanti, valorisation de l'immeuble.
- Inconvénients potentiels : rigidité du contrat, coûts associés à l'indemnité d'éviction.

#### **Module 2 : Le Bail Professionnel**

##### **1. Définition et cadre juridique**

- Définition du bail professionnel.
- Principales dispositions légales : Code civil (article 57 A).
- Conditions d'application : activités concernées, durée minimale de 6 ans, résiliation.
- Exemples chiffrés : loyers, durée de 6 ans, résiliation avec préavis de 6 mois.

## 2. Droits et obligations des parties

- Obligations du bailleur et du locataire.
- Conditions de résiliation du bail professionnel.
- Études de cas : analyse de situations réelles.

## 3. Avantages et inconvénients

- Avantages pour le locataire : flexibilité, facilité de résiliation.
- Avantages pour le bailleur : contrats plus courts, facilité de reprise des locaux.
- Inconvénients potentiels : moins de stabilité, pas de droit au renouvellement automatique.

### Module 3 : Comparaison et Choix du Bail

#### 1. Comparaison détaillée

- Tableau comparatif des deux types de baux : durée, conditions de renouvellement, obligations des parties, avantages et inconvénients.
- Analyse de situations spécifiques pour déterminer le type de bail le plus approprié.

### Module 4 : Etude de cas

#### 1. Rédaction d'un bail

#### 2. Analyse du bail

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée du bail commercial et du bail professionnel, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Le bail commercial vs le bail professionnel** représente un volume horaire d'enseignement de **7 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **2 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 7h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice),

Master en droit immobilier (ICH)

- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : Le bail commercial vs le bail professionnel
3. Le bail commercial
4. Le bail professionnel
5. Le choix du bail
6. Cas pratique : rédaction et analyse d'un bail
7. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### Les dispositifs fiscaux hors plafonnement global (7h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre en profondeur les différents dispositifs fiscaux hors plafonnement global ;
- Identifier leurs avantages et inconvénients ;
- Appliquer ces connaissances dans des situations d'investissement financier ou immobilier

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir une connaissance générale de l'immobilier.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Introduction :

- Définition et principes du plafonnement global
- La fiscalité des revenus fonciers

#### **Module 2 : Les dispositifs hors plafonnement global**

- Le déficit foncier (DF)
- La loi Malraux
- La loi sur les Monuments Historiques (MH)
- QCM d'entraînement

#### **Module 3 : Etude de cas et chiffrage**

- Evaluation rentabilité fiscale et financière.
- Simulation d'investissements financiers et immobiliers

Conclusion :

- Avantages et inconvénients de chaque dispositif
- Stratégies d'optimisation fiscale et bonnes pratiques

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée des principaux dispositifs hors plafonnement global, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

#### **ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION**

Le programme de formation **Les dispositifs hors plafonnement global** représente un volume horaire d'enseignement de **7 heures** avec une possibilité d'accès aux fiches pédagogiques et au QCM de validation de formation durant **5 jours** ou en présentiel.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 7h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel ou présentiel

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

10. Questionnaire de positionnement
11. Introduction : Le plafonnement global et le traitement fiscal des revenus fonciers
12. Les dispositifs hors plafonnement global (Déficit foncier, loi Malraux et Monument Historique)
13. Etudes de cas et simulation
14. Conclusion : avantages et inconvénients des différents dispositifs
15. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La Société Civile Immobilière (SCI) et la SARL de famille (4h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir et comprendre le fonctionnement d'une SCI et d'une SARL de famille
- Maîtriser les incidences fiscales du choix de la fiscalité
- Savoir utiliser la SCI et la SARL dans une stratégie patrimoniale

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :  
- avoir des connaissances générales en matière d'immobilier et des droits des sociétés

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

Introduction : La société comme outil de gestion du patrimoine

##### **Module 1 : La SCI**

- Définition et principes
- Fonctionnement
- Fiscalité : la SCI à l'IS
- Création d'une SCI
- QCM d'entraînement

##### **Module 2 : La SARL de famille**

- Définition et principes
- Fonctionnement
- Outils de transmission
- Avantages et inconvénients
- Points de vigilance
- Fiscalité
- Création d'une SARL de famille
- QCM d'entraînement

Conclusion : Le choix de la SCI comme outil de gestion du patrimoine pour la recherche de revenus complémentaire et la SARL pour la transmission du patrimoine.

Ce plan de formation vise à offrir une compréhension complète et détaillée des principaux dispositifs hors plafonnement global, tout en respectant les exigences pédagogiques et professionnelles des participants.

## ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **La société civile (SCI) et la SARL de famille** représente un volume horaire d'enseignement de **4 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 4h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Master en droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référent pédagogique), Master en droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Questionnaire de positionnement
2. Introduction : La société comme outil de gestion du patrimoine
3. La SCI
4. La SARL de famille
5. Conclusion : choix de la SCI et la SARL de famille en fonction de la stratégie patrimoniale
6. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### Les fondamentaux de l'immobilier viager (4h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les bases de l'immobilier viager.
- Maîtriser les termes clés.
- Acquérir les compétences pour calculer le bouquet et la rente

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Conseillers en gestion de patrimoine ;
  - Agents immobiliers et ses mandataires ;
  - Tout professionnel souhaitant approfondir ses connaissances en immobilier viager.
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances de base en immobilier.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Module 1 : Introduction à l'immobilier viager**

###### 1.1 Définition des termes clés

- Viager : L'immobilier viager est une forme particulière de transaction immobilière où le vendeur (crédirentier) cède la propriété de son bien à un acquéreur (débirentier) en échange d'un bouquet initial suivi d'une rente viagère jusqu'au décès du vendeur.
- Bouquet : Montant initial payé par l'acheteur au moment de l'acquisition du bien. Il représente généralement une partie du prix total de la propriété.
- Rente viagère : Paiement périodique effectué par l'acheteur au vendeur jusqu'à la fin de sa vie. La rente est souvent convenue lors de la transaction initiale.

###### 1.2 Principes fondamentaux

- Aléa de la durée de vie : L'un des éléments clés de l'immobilier viager est l'incertitude liée à la durée de vie du vendeur, ce qui rend cette transaction unique et nécessite une évaluation minutieuse.
- Droit d'usage et d'habitation : Certains contrats de viager permettent au vendeur de conserver le droit d'usage et d'habitation du bien vendu jusqu'à son décès, ajoutant une dimension supplémentaire à la transaction.

##### **Module 2 : Le fonctionnement de l'immobilier viager**

###### 2.1 Les différentes formes de viager

- Viager occupé : Le vendeur conserve le droit d'habitation, impactant le prix de vente.
- Viager libre : L'acheteur prend possession du bien immédiatement après l'acquisition.

###### 2.2 Processus de transaction

- Évaluation du bien : Comment estimer la valeur du bien en fonction de l'âge du vendeur, de son état de santé et d'autres facteurs.

- Négociation du bouquet et de la rente : Les stratégies pour parvenir à un accord équilibré et avantageux pour toutes les parties.

### Module 3 : Exemples de calcul de bouquet et rente

#### 3.1 Cas pratique 1

- Données de base : Valeur du bien, âge du vendeur, conditions du viager.
- Calcul du bouquet : Méthodologie et facteurs à prendre en compte.
- Calcul de la rente : Comment déterminer un montant de rente équitable.

#### 3.2 Cas pratique 2

Viager occupé avec droit d'usage et d'habitation : Comment ajuster les calculs en tenant compte de ces spécificités.

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Les fondamentaux de l'immobilier viager** représente un volume horaire d'enseignement de **4 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 4h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction à l'immobilier viager
2. Le fonctionnement de l'immobilier viager
3. Les calculs de bouquet et rente
4. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La vente à terme et la vente à réméré (4h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les concepts de vente à terme et vente à réméré.
- Maîtriser les termes clés associés à ces transactions immobilières.
- Acquérir les compétences pour évaluer et calculer ces types de ventes.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Conseillers en gestion de patrimoine ;
  - Agents immobiliers et leurs mandataires ;
  - Tout professionnel souhaitant approfondir ses connaissances en immobilier viager.
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances de base en immobilier.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Module 1 : Les Termes Importants**

###### 1.1 Définitions essentielles

- Vente à Terme : Compréhension du concept et de ses spécificités.
- Vente à Réméré : Définition et caractéristiques distinctives.

###### 1.2 Notions avancées

- Bouquet et Rente dans la Vente à Terme : Impact sur le processus.
- Réméré et Droit de Rachat : Compréhension approfondie.

##### **Module 2 : Principes et Fonctionnement**

###### 2.1 Principes fondamentaux

- Vente à Terme : Mécanismes de paiement échelonné.
- Vente à Réméré : Analyse des conditions de rachat.

###### 2.2 Processus de transaction

- Évaluation du bien : Facteurs spécifiques à chaque type de vente.
- Négociation des termes : Stratégies pour optimiser les accords.

##### **Module 3 : Exemples de calculs**

###### 3.1 Cas pratique 1 - Vente à Terme

- Données de base : Valeur du bien, durée de la vente.
- Calcul des échéances : Méthodologie détaillée.

- Analyse des coûts et bénéfices : Évaluation financière.

### 3.2 Cas pratique 2 - Vente à Réméré

- Conditions de rachat : Définition des termes.
- Calcul des modalités de rachat : Scénarios possibles.
- Évaluation des risques et avantages : Approche analytique.

#### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **La vente à terme et la vente à réméré** représente un volume horaire d'enseignement de **4 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 4h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

#### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

#### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référénte pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

#### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les termes importants
2. Principe et fonctionnement de la vente à terme et la vente à rémérée
3. Exemples de calculs : valeur du bien, échéances, valeur de rachat, etc
4. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'agent immobilier et le mandat de recherche (2h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les différents points clés d'un mandat de recherche
- Identifier parfaitement les obligations liées à la signature d'un mandat de recherche
- Savoir rédiger un mandat de recherche et accomplir sa mission

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé : Les titulaires d'une carte professionnelle en immobilier et leurs mandataires, soumis aux exigences de formation annuelle continue (Loi ALUR).
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances générales en matière de transaction immobilière.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction : Le mandat de recherche**

- Définition du mandat de recherche
- Mandat de recherche et mandat de vente

##### **Module 1 : L'agent immobilier**

- Conditions d'exercice
- Exercice de l'activité
- Le périmètre de l'obligation d'information et du devoir de conseil
- Les limites de l'obligation d'information et du devoir de conseil
- Les sanctions encourues en cas de manquement à l'obligation d'information et au devoir de conseil

##### **Module 2 : Fonctionnement du mandat de recherche**

- Avantages
- Prestations
- Points clés du mandat de recherche
- Les différents types de mandat de recherche

##### **Module 3 : Obligations des parties**

- Obligations de l'agent immobilier
- Obligation de l'acquéreur

#### **ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION**

Le programme de formation **L'agent immobilier et le mandat de recherche** représente un volume horaire d'enseignement de **2 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 2h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Introduction : Définition du mandat de recherche
2. L'agent immobilier
3. Fonctionnement du mandat de recherche
4. Obligations des parties au mandat
5. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### L'art de la prospection – la rentrée de mandat (3h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- mettre en place une stratégie de prospection ;
- adopter une posture de conquérant ;
- répondre aux objections des vendeurs

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Agents immobiliers et leurs mandataires ;
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances générales sur le statut d'agent immobilier.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction : La prospection**

- La prospection : le « nerf de la guerre »
- Les valeurs essentielles

##### **Module 1 : Quelques méthodes de prospection**

- Le porte à porte
- La prospection téléphonique (phoning)
- La pige
- Le boîtage
- Les panneaux et la vitrine
- La communication événementielle
- Le relationnel

##### **Module 2 : Le choix des méthodes de prospections et le mode opératoire**

- Définir sa stratégie
- Estimer son cœur de cible (quel prospect ? face à quelle action ?)
- Préparer ses arguments et ses accroches (organiser son book)
- Établir un tableau de « reporting » et de suivi

## ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **L'art de la prospection – la rentrée de mandat** représente un volume horaire d'enseignement de **3 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 3h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. La prospection
2. Les méthodes de prospections
3. Le choix des méthodes de prospection et le mode opératoire
4. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La non-discrimination au logement (2h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de réaliser une transaction immobilière en toute objectivité et aura une bonne maîtrise de la législation en vigueur en matière d'inégalités et discriminations en immobilier.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Agents immobiliers et leurs mandataires ;
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances générales en matière de vente et location immobilière.

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Module 1. Des clés pour comprendre et repérer les discriminations dans le logement**

1.1. La définition de la notion de discrimination

1.2. Le cadre légal de la lutte contre les discriminations dans le logement

- La discrimination directe
- La discrimination indirecte
- Le harcèlement discriminatoire
- L'injonction à discriminer

##### **Module 2. Huit points-clés pour louer sans discriminer**

- Définir l'engagement à louer sans discriminer avec le propriétaire et le respecter à toutes les étapes de la recherche
- Définir les conditions de la location dans le strict respect de la loi
- Déterminer les garanties et les justificatifs conformément à la loi
- Prévenir les discriminations en présence d'une pluralité d'acteurs
- Rédiger et publier l'annonce, sans discriminer
- Garantir l'égalité de traitement des candidats à toutes les étapes de la recherche d'un locataire
- Choisir le locataire sans discriminer
- Établir le contrat de location

### Module 3. Porter une politique de non-discrimination : le rôle de l'agence et des réseaux professionnels

- Communiquer sur son engagement à louer sans discriminer
- Professionnaliser ses procédures et ses outils en y intégrant les enjeux de lutte contre les discriminations
- Favoriser les échanges pour progresser collectivement sur la lutte contre les discriminations

### Module 4. Charte relative à la lutte contre les discriminations dans l'accès au logement du 01 octobre 2020

- Formation des professionnels de l'immobilier
- Communication, prévention et sensibilisation des propriétaires-bailleurs
- Traitement des signalements de faits discriminatoires
- Suivi des engagements

### ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **La non-discrimination au logement** représente un volume horaire d'enseignement de **2 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 2h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Référent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Clés pour comprendre et repérer les discriminations dans le logement
2. Huit points clés pour louer sans discriminer
3. Politique de non-discrimination
4. Charte pour la lutte contre la discrimination au logement
5. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La déontologie des professions immobilières (2h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de

- Comprendre l'importance de la déontologie dans les professions immobilières.
- Maîtriser les principes éthiques et les obligations des professionnels de l'immobilier.
- Acquérir les compétences nécessaires pour éviter les conflits d'intérêts et promouvoir la transparence.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Agents immobiliers et leurs mandataires ;
  - Conseillers en gestion de patrimoine ;
  - Promoteurs immobiliers ;
  - Tout professionnel du secteur de l'immobilier.
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances en matière de professions réglementées et de déontologie professionnelle

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Module 1 : Les fondamentaux de la Déontologie**

###### 1.1 Définitions essentielles

- Déontologie : Compréhension du concept et son rôle dans le secteur immobilier.
- Principes éthiques : Valeurs fondamentales à respecter.

###### 1.2 Textes réglementaires

- Code de déontologie des professionnels de l'immobilier : Présentation et analyse des articles clés.
- Normes juridiques associées : Cadre légal régissant les pratiques professionnelles.

##### **Module 2 : Application Pratique**

###### 2.1 Respect de la confidentialité

- Cas pratiques : Analyse de situations impliquant la confidentialité des informations.
- Méthodes de préservation de la vie privée des clients : Bonnes pratiques.

###### 2.2 Intégrité et transparence

- Exemples concrets : Scénario illustrant l'intégrité et la transparence.
- Communication avec les parties prenantes : L'importance de la clarté dans les transactions.

##### **Module 3 : Responsabilités envers les Clients et les Collègues**

###### 3.1 Relations avec les clients

- Devoir de conseil : Compréhension de l'obligation de conseil envers les clients.
- Gestion des conflits d'intérêts : Stratégies pour éviter les situations délicates.

###### 3.2 Collaboration avec les collègues

- Partage d'informations : Éthique professionnelle dans la collaboration.
- Respect des compétences : Coopération dans le respect des compétences de chacun.

## ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **La déontologie des professions immobilières** représente un volume horaire d'enseignement de **2 heures** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 2h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

## MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les fondamentaux de la déontologie
2. Application pratique
3. Responsabilités envers les clients et les collègues
4. QCM de fin de formation

## PROGRAMME DE FORMATION

### La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (1h)

Permettre à tous les professionnels de la gestion de patrimoine et de l'immobilier de justifier du maintien de ses connaissances et compétences professionnelles, de parfaire la mise en œuvre de connaissances techniques.

#### **Objectifs de la formation :**

À l'issue de cette formation, l'apprenant connaîtra et aura une bonne maîtrise du cadre réglementaire de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Il saura également identifier leurs obligations et leur rôle d'intermédiaire.

#### **PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION**

- Public visé :
  - Agents immobiliers et leurs mandataires ;
  - Conseillers en gestion de patrimoine ;
  - Promoteurs immobiliers ;
  - Tout professionnel du secteur de l'immobilier.
- Disposé d'un accès internet haut débit
- Prérequis :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances en matière de blanchiment des capitaux et de financement du terrorisme

#### **CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)**

##### **Introduction**

- L'obligation de vigilance
- L'obligation de déclaration de soupçon à Tracfin
- Qu'est-ce que Tracfin ?

##### **Prévention contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme et obligations professionnelles des intermédiaires**

- Pourquoi le rôle de l'intermédiaire est-il important dans la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ?
- Quelles sont les principales obligations de l'intermédiaire en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ?
- Quelle démarche l'intermédiaire doit-il effectuer pour répondre aux deux obligations ?
- Les diligences à mettre en oeuvre par l'intermédiaire pour respecter son obligation de vigilance constante
- Diligences à mettre en oeuvre par l'intermédiaire pour respecter son obligation de déclaration de soupçon à Tracfin
- Quelles conséquences sur l'organisation de l'intermédiaire ?

#### **ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION**

Le programme de formation **La lutte contre le blanchiment des capitaux et financement du terrorisme** représente un volume horaire d'enseignement de **1 heure** avec une possibilité d'accès au cours durant **1 mois**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique (l'accès est linéaire).

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 1h IMMOBILIER (Loi ALUR)

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

Présentiel (intra-entreprise)

Visioconférence

E-learning

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques (supports de cours détaillés et accessibles en téléchargement), ainsi que des exercices d'accompagnement (questions ouvertes, cas pratique et QCM d'entraînement).

### MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Des évaluations en fin de chaque module permettront de suivre la progression.

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Lucette SAINT-HONORE, Présidente SASU PATRIMMOVIAGER (Référente pédagogique et formatrice), Maîtrise de droit immobilier (ICH)
- **Comité de perfectionnement** : Lucette SAINT-HONORE et Alain GAGNIERE (Réfèrent pédagogique), Maîtrise de droit immobilier (ICH)

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances, accessible uniquement après le temps minimum de connexion requis et un résultat de 70% de bonnes réponses minimum.

## ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique à partir de l'analyse de ses statistiques (résultats et temps de formation), de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteurs</b>	Lucette Saint-Honoré
<b>Modalités d'accompagnement</b>	Mise en place d'un <b>questionnaire de positionnement</b> en début de formation pour s'adapter aux besoins des apprenants et d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée, évaluation par questions ouvertes (correction à réception), etc.
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h- 12h00 et de 14h00-17h00 par téléphone 07 66 12 12 64 <b>sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse <a href="mailto:coach@patrimmoviager.fr">coach@patrimmoviager.fr</a> ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.</b>
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (indice de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	24 heures à compter de la prise en charge de la demande ( <b>avec rendez-vous préalable</b> ).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

1. Les obligations du professionnel en matière de LCB-FT
2. Les diligences à mettre en oeuvre
3. Les conséquences sur l'organisation du travail
4. QCM de fin de formation