

Editions 2023

CATALOGUE DE FORMATIONS

Mise à jour le 9 juin 2023



le droit pour les professionnels de l'immobilier

L'AGENT IMMOBILIER FACE À UNE SUCCESSION, UNE INDIVISION OU UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE

Mise à jour le 22.12.22

OBJECTIFS

- Identifier les différentes façons de détenir la propriété d'un bien immobilier et les incidences juridiques, fiscales et financières de chaque mode de détention.
- Connaître les différentes règles applicables et précautions à prendre lors de la vente d'un bien indivis ou issu d'une succession.
- Connaître les différentes stratégies d'acquisition et de gestion du patrimoine (et leurs impacts juridiques et fiscaux) afin de conseiller au mieux les acheteurs en fonction de leurs besoins et de leur situation.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 jours (soit 14 heures)
- Tarif : 575€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 17

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Le rôle de l'agent immobilier lors de la vente d'un bien acquis sans stratégie patrimoniale

A. La vente d'un bien issu d'une succession en cours

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

B. La vente d'un bien détenu par une indivision

- Identifier le bien indivis et le fonctionnement de l'indivision
- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente
- Régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

II. Le rôle de l'agent immobilier lors de l'achat d'un bien avec mise en place d'une stratégie patrimoniale

A. L'acquisition à des fins de transmission du bien à moindre coût fiscal

- Comprendre l'intérêt fiscal du démembrement de propriété
- Connaître les différents montages issus du démembrement de propriété
- Conseiller les acheteurs sur les incidences juridiques et fiscales de l'opération choisie

B. L'acquisition en vue de se constituer un patrimoine dans un contexte familial particulier

- Proposer aux acquéreurs la SCI comme outil de gestion et de protection du patrimoine
- Proposer aux acquéreurs la SCI comme outil d'optimisation fiscale du patrimoine
- Appréhender les limites juridiques et financières de la SCI pour conseiller au mieux les clients

C. L'acquisition en vue de générer des revenus à moindre coût fiscal

- Savoir calculer la rentabilité d'un bien immobilier
- Comprendre la fiscalité des revenus fonciers pour pouvoir proposer aux clients une alternative : cas du loueur meublé non professionnel
- Savoir commercialiser un dispositif fiscal (obligation de conseil de l'agent immobilier)

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

CONSEILLER UNE VENTE À LA DÉCOUPE POUR MAXIMISER SES HONORAIRES

Mise à jour le 18.03.23

OBJECTIFS

- Connaître les différentes précautions à prendre et formalités à réaliser pour découper un bien
- Comprendre et appréhender les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe
- Connaître l'articulation entre la découpe du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).
- Avoir des notions sur l'opération d'achat-revente pratiquée par les marchands de biens.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien

- Les vérifications tenant à l'état du bien
(Nécessité d'un logement décent, salubre etc.)
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier
(Chiffrage des travaux, calcul de la rentabilité de l'opération, estimation des nouveaux biens).

II. Les formalités concomitantes à la découpe du bien

- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien
(Cas du changement de destination, cas particulier du bien déjà en copropriété)
- Encadrement juridique des travaux et formalités juridiques subséquentes à remplir
(Autorisations d'urbanisme, assurances particulières)
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels
(Rôle du Géomètre, du diagnostiqueur, du syndic etc.)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur
(taxes et plus-values)

III. L'articulation entre l'opération de vente à la découpe et les différents actes juridiques

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Les formalités à réaliser entre le compromis et la vente
(Comprendre le mécanisme et purge des différents droits de préemption).

IV. Le cas particulier du marchand de biens : l'activité d'achat-revente

- Les aspects juridiques et fiscaux spécifiques au professionnel.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 jours (soit 16 heures)
- Tarif : 575€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

AGENT IMMOBILIER : ADOPTEZ LES BONNES PRATIQUES POUR SÉCURISER VOTRE ARGENT !

Mise à jour le 17.06.22

OBJECTIFS

- identifier - à l'aide de mises en situation - les pratiques immobilières de nature à faire perdre le droit à honoraires ou à engager la responsabilité professionnelle de l'agent immobilier.
- Sensibiliser le professionnel sur les erreurs ou omissions courantes effectuées pendant le processus de vente et dont les clients peuvent tirer profit pour contester le droit à rémunération.
- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle et pénale.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

Introduction

- La distinction entre paiement des honoraires et jeu de la clause pénale (rémunération/indemnisation)
- Les différents régimes de responsabilité de l'agent immobilier

* La responsabilité civile contractuelle

(conditions/conséquences)

* La responsabilité civile délictuelle

(conditions/conséquences)

* La responsabilité pénale : Publicité trompeuse,

blanchiment d'argent, perception illicite de rémunération

I. Préserver son droit à honoraires lors d'une transaction

- Les précautions à prendre lors de la prise de mandat
 - * Les exigences de fond et de forme de la loi Hoguet
 - * Les précautions particulières en cas de mandat exclusif
 - * Les précautions particulières en cas de mandat conclu hors agence
 - * Cas pratiques, solutions et conseils pratiques
- Les précautions à prendre lors des visites et de la transmission de l'offre
 - * Distinction mandat simple/mandat exclusif
 - * Comprendre les diligences nécessaires pour éviter de se faire « doubler » par un confrère
 - * Se ménager des preuves de ses diligences

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 jours (soit 14 heures)
- Tarif : 595€ HT- déjeuners compris
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 14

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

- * Connaître les éléments essentiels de la négociation
- Comprendre la notion d'une vente définitivement conclue
- * Appréhender le refus d'une partie de s'engager

II. Eviter la mise en jeu de sa responsabilité

- Les obligations d'information, devoir de conseil et de loyauté de l'agent immobilier
 - * Obligations au stade de l'estimation
 - risques d'une estimation erronée
 - sanctions
 - * Obligations au stade de la commercialisation
 - Obligations vis-à-vis de l'acquéreur : cas de la publicité trompeuse
 - Obligations vis-à-vis des confrères et vendeur : droit à l'image et à la vie privée
 - * Obligations au stade des visites et de la négociation
 - obligation d'investigation et d'information de l'agent immobilier
 - obligation de vigilance quant à l'origine des fonds (blanchiment d'argent)
 - obligation de conseiller les parties sur la portée de leur engagement

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

SUCCESSION, INDIVISION ET VENTE À LA DÉCOUPE : QUELLES PRÉCAUTIONS À PRENDRE ?

Mise à jour le 09.03.2023

OBJECTIFS

- Identifier les différentes façons de détenir la propriété d'un bien immobilier et les incidences juridiques, fiscales et financières de chaque mode de détention.
- Connaître les différentes règles applicables et précautions à prendre lors de la vente d'un bien indivis ou issu d'une succession.
- Connaître les différentes précautions à prendre et formalités à réaliser pour découper un bien
- Connaître les règles fiscales applicables à la vente à la découpe

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 jours (soit 16 heures)
- Tarif : 575€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 5
- Effectif maximum : 19

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

PROGRAMME

I. Le rôle de l'agent immobilier face à une situation familiale particulière

A. La vente d'un bien détenu par une indivision

- Prendre les précautions nécessaires au bon déroulé de la vente (dès la signature du mandat)
- Connaître et anticiper les désaccords financiers pouvant empêcher la vente et régler une situation conflictuelle (refus de vendre par l'un des indivisaires)

B. La vente d'un bien issu d'une succession en cours

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

C. L'acquisition à des fins de transmission du bien à moindre coût fiscal

- Comprendre l'intérêt fiscal du démembrement de propriété
- Connaître les différents montages issus du démembrement de propriété
- Conseiller les acheteurs sur les incidences juridiques et fiscales de l'opération choisie

II. Le rôle de l'agent immobilier face à un bien divisible : cas de la vente à la découpe

A. Les vérifications à opérer avant de découper un bien

- Connaître toutes les précautions à prendre concernant le bien à découper
- Prendre les précautions nécessaires pour minimiser l'impact financier

B. Les formalités concomitantes à la découpe du bien

- Savoir obtenir Les autorisations nécessaires et préalables à la découpe du bien
- Collaborer avec les autres professionnels de l'immobilier

C. L'articulation entre l'opération de vente à la découpe et les différents actes juridiques

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Les formalités à réaliser entre le compromis et la vente

III. L'aspect fiscal des ventes immobilières

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

LES TECHNIQUES D'OPTIMISATION FINANCIÈRES APPLICABLES À L'ACQUISITION IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 18.03.23

OBJECTIFS

- Connaître les différentes techniques immobilières et fiscales permettant aux acquéreurs d'optimiser leur achat immobilier.
- Savoir vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et connaître les incidences juridiques et fiscales
- Connaître les différents impôts et taxes engendrés par une vente immobilière
- Comprendre et appréhender les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. Acheter un bien en vue d'en faire un Airbnb

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination
- Obtenir les autorisations nécessaires
- Les différentes alternatives en cas d'imposition

II. Fiscalité de la vente immobilière

- Comprendre le mécanisme des plus-values immobilières et savoir les calculer
- Identifier les situations soumises à la TVA
- Comprendre le mécanisme des Droits d'Enregistrement et connaître les situations dérogatoires (cas du marchand de biens)

III. Le régime fiscal du Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP) : quels intérêts ?

- Connaître les différents régimes d'imposition des revenus issus des locations
- Comprendre l'intérêt fiscal du LMNP
- Savoir faire les démarches pour opter pour le statut du LMNP

IV. Vente à la découpe un levier financier

- Connaître les précautions nécessaires pour diviser un bien
- Connaître les incidences juridiques, fiscales et financière de la vente à la découpe

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) jours
- Tarif : 350€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

VENDRE UN BIEN ISSU D'UNE SUCCESSION, VENTE D'UN LOT DE COPROPRIÉTÉ, ACHETER UN BIEN POUR EN FAIRE DU AIRBNB, DIVISION D'UN BIEN

Mise à jour le 26.04.23

OBJECTIFS

- Connaître les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Savoir vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et connaître les obligations qui en découlent
- Connaître les précautions à prendre lors de la vente d'un lot de copropriété
- Comprendre et appréhender les incidences juridiques et matérielles de la division d'un bien

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.

PROGRAMME

I. Acheter un bien en vue d'en faire un Airbnb

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination
- Obtenir les autorisations nécessaires
- Initiation à l'imposition du loué meublé

II. Vendre un bien issu d'une succession

- Identifier les différents héritiers et prendre en fonction d'eux les précautions juridiques nécessaires à la signature du mandat et de la vente
- Comprendre l'articulation entre le règlement de la succession et la vente du bien pour pouvoir anticiper toutes les problématiques fiscales en découlant

III. Vendre un lot de copropriété

- Comprendre le fonctionnement de la copropriété.
- Connaître les points juridiques et financiers qui sont décisifs pour l'acquéreur

IV. Vente à la découpe un levier financier

- Connaître les précautions nécessaires pour diviser un bien
- Connaître les incidences juridiques, fiscales et financière de la division d'un bien

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) sur 4 demi-journées
- Tarif : 350€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : Quizz d'entrée et de sortie, quizz intermédiaire de validation des acquis.

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Lexi Formations

NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT

Mise à jour le 2.06.23

OBJECTIFS

- Connaître le cadre juridique et réglementaire de la discrimination.
- Professionnaliser ses pratiques et devenir acteur de la prévention des discriminations

=> **Obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.**

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.
- Cette formation est une formation obligatoire pour le renouvellement de la carte T.

PROGRAMME

I. Non-discrimination à l'accès au logement

A. Appréhender les contours de la notion de « discrimination »

- Définition de la discrimination : ce qu'elle est et ce qu'elle n'est pas
- Risques encourus par le professionnel de l'immobilier en cas de Discrimination (même involontaire)

B. Louer sans discriminer : les bonnes pratiques à adopter

- Côté propriétaire : lors de la rentrée de mandat et de la publication de l'annonce
- Côté locataire : lors des visites et de l'étude des dossiers

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 heures - distanciel collectif
- Tarif : 70€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 4
- Effectif maximum : 20

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : QCM et Mises en situation- exercices pratiques

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19

Valide les 2h sur la non-discrimination à l'accès au logement imposées par la Loi depuis 2021

Lexi Formations

NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

Mise à jour le 1.06.23

OBJECTIFS

- Connaître le cadre juridique et réglementaire de la discrimination et de la lutte contre le blanchiment d'argent.
- Professionnaliser ses pratiques et devenir acteur de la prévention des discriminations
- Mettre en place des procédures internes en matière de blanchiment d'argent

=> **Obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.**

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels débutants qu'aux professionnels confirmés.
- Cette formation est une formation obligatoire pour le renouvellement de la carte T.

PROGRAMME

I. Non-discrimination à l'accès au logement

A. Appréhender les contours de la notion de « discrimination »

- Définition de la discrimination : ce qu'elle est et ce qu'elle n'est pas
- Risques encourus par le professionnel de l'immobilier en cas de Discrimination (même involontaire)

B. Louer sans discriminer : les bonnes pratiques à adopter

- Côté propriétaire : lors de la rentrée de mandat et de la publication de l'annonce
- Côté locataire : lors des visites et de l'étude des dossiers

II. Lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme

A. Comprendre les enjeux du dispositif

- Connaître et comprendre les raisons et applications du dispositif
- Rappel des différentes obligations déontologiques à la charge du professionnel de l'immobilier
- Appréhender les sanctions encourues

B. Savoir mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques

- Savoir identifier, classer et évaluer les risques
- Savoir comment satisfaire à son obligation de vigilance : les mesures à prendre
- Savoir faire une déclaration de soupçon

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 4 heures - présentiel collectif
- Tarif : 100€ HT
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 1
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques : support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi : QCM et Mises en situation- exercices pratiques

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgelin
- @ : contact@lexiformations.com
- Tél : 06.69.57.06.19



Lexi Formations