

Editions 2025

CATALOGUE DE FORMATIONS

Mise à jour le 23 avril 2025



le droit pour les professionnels de l'immobilier

SOMMAIRE

Formations en présentiel

Droit immobilier et droit patrimonial :

- * L'impact du droit des régimes matrimoniaux et des successions sur les ventes immobilières
- * Les fondamentaux en droit de l'urbanisme
- * Vente d'un bien loué : les précautions à prendre
- * L'impact du droit patrimonial et de la famille sur les ventes immobilières
- * Vente à la découpe et détachement parcellaire
- * Le viager

Pratique immobilière :

- * Les 100 questions juridiques liées à une vente immobilière
- * Mandat exclusif : Aspects commerciaux et juridiques

Formations en distanciel

Déontologie

- * Obligations d'information et de conseil de l'Agent immobilier
- * Logement : Non-discrimination à l'accès et maîtrise des surfaces immobilières
- * Non-discrimination à l'accès au logement

Droit immobilier et droit patrimonial :

- * Précautions juridiques et fiscales particulières à prendre lors d'une vente
- * Vente à la découpe et détachement parcellaire
- * L'impact du droit patrimonial et de la famille sur les ventes immobilières
- * Le viager
- * Vente d'un bien loué : les précautions à prendre
- * Détachement parcellaire
- * Les donations
- * Les locations saisonnières - mise à jour

Pratique immobilière :

- * Les 100 questions juridiques liées à une vente immobilière

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL



le droit pour les professionnels de l'immobilier

L'IMPACT DU DROIT DES RÉGIMES MATRIMONIAUX ET DES SUCCESSIONS SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 13.01.25

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession (*règles du droit des successions, de l'indivision post-successorale, du démembrement*)
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

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

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures (présentiel collectif sur 2 jours)
- Tarif : 575€ HT (690€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

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

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.
Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.
L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LES FONDAMENTAUX EN DROIT DE L'URBANISME APPLIQUÉS À LA VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 26.03.25

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes règles d'urbanisme et les différents documents utiles dans l'exercice de la profession d'agent immobilier
- Maîtriser les différentes contraintes urbanistiques pouvant être rencontrées lors d'une transaction immobilière afin de pouvoir conseiller au mieux les clients

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. Les informations urbanistiques à recueillir

A. Lors de la vente d'un terrain

- . Connaître les principales prescriptions d'urbanisme (*alignement, emplacement réservé, règles de densité, etc.*) contenues dans les documents (*PLU, plan de sauvegarde, certificat d'urbanisme etc.*) et leur impact dans la vente d'un terrain
- . Maîtriser les notions de surfaces de plancher et d'emprise au sol applicables au terrain en vente et nécessaires à tout projet de construction
- . Comprendre les conséquences d'un détachement parcellaire : lotissement et autres modalités de division du sol.

B. Lors de la vente d'un bien immobilier bâti

- . Maîtriser les différentes autorisations nécessaires lors de la réalisation de travaux dans le bien immobilier bâti (*permis de construire, déclaration préalable - procédure et sanctions*)
- . Maîtriser la procédure de changement de destination d'un bien immobilier afin de conseiller les clients

C. La responsabilité de l'agent immobilier pour défaut de conseil et d'informations (concernant les règles d'urbanisme applicables)

II. Connaître les différents droits de préemption applicables à une vente immobilière

- . Identifier les différents droits de préemption (*mairie, SAFER, espaces boisés etc.*)
- . Comprendre les conséquences de l'exercice de ces droits de préemption (*négociation du prix, devenir des honoraires*).
- . Connaître les conséquences du refus du propriétaire de vendre au préempteur

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 300 € HT (soit 360 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- 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: Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

Lexi Formations

VENTE D'UN BIEN LOUÉ : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Mise à jour le 12.01.25

OBJECTIFS

- Identifier les situations dans lesquelles on peut donner congé au locataire
- Donner congé au locataire et maîtriser les situations atypiques et particulières.
- Prendre les précautions nécessaires en cas de vente d'un bien loué.

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - 1 Journée en présentiel.
- Tarif : 290€ HT (348€TTC)
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. Savoir si le bien loué peut être vendu vide

- Réaliser les vérifications préalables au congé (protection des locataires âgés, etc).
- Prendre les précautions nécessaires pour donner congé au locataire (délais, « procédure » et sanctions d'un congé tardif ou frauduleux)
- Étude de situations particulières (locataire qui se maintient dans les lieux après le congé, bail verbal, convention d'occupation précaire, locataire disparu, etc.)
- Cas particulier du congé donné par le nouveau propriétaire (acqureur à la vente)

II. La vente du bien loué

- Vérifications et informations à fournir à l'acqureur
 - o Informations découpant du bail (sort du dépôt de garantie, des garanties (caution, etc..))
 - o Calcul de la rentabilité locative
- Constitution du dossier pour le notaire (les pièces à récolter)
- Les précautions et l'attitude à prendre vis-à-vis du locataire lors des visites et au moment de la vente.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 26.01.25

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Mesurer les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures en présentiel (sur deux jours)
- Tarif : 575€ HT (690€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

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 d'un bien indivis

- 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)

IV. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

VENTE À LA DÉCOUPE ET DÉTACHEMENT PARCELLAIRE

Mise à jour le 26.01.2025

OBJECTIFS

- Prendre les différentes précautions et réaliser les formalités nécessaire pour diviser un bien.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe et du détachement parcellaire.
- Appréhender l'articulation entre la découpe/le détachement du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif.
- Tarif : 290 € HT (soit 348€ TTC)
- 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: Mises en situation, cas pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*).
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination - autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-value(s)*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. La commercialisation des nouveaux biens

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée. Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LE VIAGER

Mise à jour le 12.04.25

OBJECTIFS

- Maîtriser le mécanisme juridique du viager et ses intérêts
- Vendre un bien en viager voire sa revente en viager
- Appliquer la fiscalité spécifique au viager

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures - Présentiel 2 jours
- Tarif : 575€ HT (690 € TTC)
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation: Quiz d'entrée et de sortie de validation des acquis.

PRÉ-REQUIS

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

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. Comprendre le mécanisme du viager

- Définir et comprendre les différents types de viager
- Identifier les intérêts du viager et situations dans lesquelles il est intéressant (transmission patrimoniale, successorale etc.)

II. Le viager appliqué à la vente immobilière

- Connaître les précautions et vérifications préalables à opérer pour assurer la validité du contrat de viager
- Savoir déterminer le prix de vente (Bouquet et rente viagère (*calcul et indexation*)).
- Etude de clauses particulières au viager à insérer dans l'acte de vente (*réversion de rente et bénéficiaires de la rente, obligations des parties, garanties pour le vendeur*)
- Connaître la fiscalité applicable au viager
- Comprendre la fin du contrat de viager ou de la revente de l'immeuble acquis en viager

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LES 100 QUESTIONS JURIDIQUES LIÉES À UNE VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 08.01.2025

OBJECTIFS

- Maîtriser les principales règles juridiques applicables dans la pratique de l'agent immobilier
- Décrypter le mécanisme juridique de l'offre, l'avant-contrat (compromis ou promesse unilatérale de vente), et de la vente
- Maîtriser les principales règles juridiques applicables lors d'une vente immobilière
- Maîtriser les principales règles fiscales applicables lors d'une vente immobilière

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. Les questions issues de la pratique immobilière

- Les questions courantes lors de la prise de mandat
 - Les questions courantes lors des visites
 - Les questions courantes lors de la transmission de l'offre au mandant
- Etc.

II. Les questions relatives au fonctionnement des contrats (compromis, PUV et vente)

- Les questions courantes lors de la rétractation du vendeur ou de l'acquéreur (sort du séquestre, des honoraires, etc.)
 - Les questions courantes sur la réalisation des conditions suspensives
- Etc.

III. Les questions liées aux différents enjeux juridiques présents lors des ventes immobilières

- Les questions relatives aux travaux (autorisations d'urbanisme, fiscalité, assurance, vices cachés)
 - Les questions relatives aux droits de préemption (de la mairie, du locataire etc.)
- Etc.

IV. Les questions relatives à la fiscalité des ventes immobilières

- Les questions relatives à la fiscalité du vendeur (plus-values, exonération etc.)
 - Les questions relatives à la fiscalité de l'acquéreur (droit d'enregistrement, régimes de
- Etc.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 16 heures - Présentiel collectif
- Tarif : 575€ HT (690€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 6
- Effectif maximum : 24

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, questions concrètes, des exposés théoriques, et des conseils pratiques.
- Moyens d'évaluation des acquis : Quizz d'entrée et de sortie de validation des acquis.

CONTACT :

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

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

MANDAT EXCLUSIF : ASPECTS COMMERCIAUX ET JURIDIQUES

Mise à jour le 02.04.25

OBJECTIFS

- Mettre en place et appliquer un processus permettant de ne travailler qu'en exclusivité :
 - Signer uniquement des mandats exclusifs
 - Garder ses mandats exclusifs
 - Vendre les biens
- Sécuriser juridiquement ses mandats exclusifs
 - Eviter la nullité du mandat
 - Eviter la révision des honoraires

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures (Présentiel collectif)
- Tarif : 300€ HT (360 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des exposés théoriques, des questions et des conseils pratiques.
- Moyens de suivi: mises en situation pratiques, questions
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. Faire du mandat exclusif une solution unique pour vivre sa meilleure vie

- Comprendre les conditions pour accepter de confier un mandat exclusif au client (et pas l'inverse !)
- Mettre en place et appliquer des techniques permettant de ne travailler qu'en exclusivité (prise de mandat, maintien du mandat, vente du bien aux meilleures conditions et sans stress)
- Jeux de rôles

II. Sécuriser juridiquement ses mandats exclusifs

- Satisfaire aux différentes obligations mises à la charge de l'agent immobilier qui travaille en exclusivité afin de sécuriser ses honoraires et éviter la mise en jeu de sa responsabilité civile professionnelle.
- 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.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

FORMATIONS EN DISTANCIEL



le droit pour les professionnels de l'immobilier

OBLIGATIONS D'INFORMATION ET DE CONSEIL DE L'AGENT IMMOBILIER

Mise à jour le 4.01.2025

OBJECTIFS

- 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 : 7 heures (en vivo)
- Tarif : 245€ HT (soit 294€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- 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 : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

- Formateur : Violaine de Boisgeline
- @ : 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. Éviter 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

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

LOGEMENT : NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS ET MAÎTRISE DES SURFACES

Mise à jour le 26.01.25

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

OBJECTIFS

- Appliquer le cadre juridique et réglementaire de la discrimination
- Professionnaliser ses pratiques et devenir acteur de la prévention des discriminations
- Identifier les différentes surfaces applicables aux biens immobiliers ainsi que leurs champs d'application respectifs et incidences sur une vente immobilière

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

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire.
- Cette formation s'adresse tant aux professionnels de l'immobilier 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. Les différentes surfaces immobilières

A. Connaître les différentes surfaces immobilières

- Définitions et champs d'application

B. Comprendre les incidences et conséquences juridiques et fiscales

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 4 heures - Distanciel collectif (via la plateforme TEAMS)
- Tarif : 140€ HT (soit 168€ TTC)
- 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 : Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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



Lexi Formations

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

NON-DISCRIMINATION À L'ACCÈS AU LOGEMENT

Mise à jour le 2.01.25

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.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 2 heures - distanciel collectif
- Tarif : 70€ HT (soit 84 € TTC)
- 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 : Mises en situation- exercices pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

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



PRÉCAUTIONS JURIDIQUES ET FISCALES PARTICULIÈRES À PRENDRE LORS D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 19.03.25

OBJECTIFS

- Proposer différentes techniques immobilières et fiscales permettant aux acquéreurs d'optimiser leur achat immobilier.
- Vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et maîtriser les incidences juridiques et fiscales
- Appréhender statut du marchand de biens et ses conséquences lors d'une vente immobilière
- Prendre les précautions nécessaires lors de la vente d'un lot de copropriété

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) via la Plateforme TEAMS
- Tarif : 400€ HT (soit 480 € TTC)
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

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. 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

III. Vente d'un lot de copropriété : les précautions à prendre

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

IV. L'activité de marchands de biens

- Les aspects juridiques et fiscaux spécifiques au professionnel.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

VENTE À LA DÉCOUPE ET DÉTACHEMENT PARCELLAIRE

Mise à jour le 26.01.2025

OBJECTIFS

- Prendre les différentes précautions et réaliser les formalités nécessaire pour diviser un bien.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales et matérielles de la vente à la découpe et du détachement parcellaire.
- Appréhender l'articulation entre la découpe/le détachement du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 8 heures - Présentiel collectif.
- Tarif : 600 € HT (soit 720€ TTC)
- 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: Mises en situation, cas pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. La vente à la découpe : les précautions à prendre

- Les vérifications à opérer avant de décider de diviser un bien
- Les précautions à prendre pour minimiser l'impact financier (*calcul de rentabilité de l'opération*).
- Les autorisations à obtenir préalablement à la découpe du bien (*cas particulier du changement de destination - autres autorisations d'urbanisme*).
- L'intervention nécessaire d'autres professionnels (*géomètre, diagnostiqueur, etc.*)
- Les incidences fiscales et financières pour le vendeur (*taxes et plus-value(s)*)

II. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

III. La commercialisation des nouveaux biens

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée. Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LE VIAGER

Mise à jour le 12.04.25

OBJECTIFS

- Maîtriser le mécanisme juridique du viager et ses intérêts
- Vendre un bien en viager voire sa revente en viager
- Appliquer la fiscalité spécifique au viager

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. Comprendre le mécanisme du viager

- Définir et comprendre les différents types de viager
- Identifier les intérêts du viager et situations dans lesquelles il est intéressant (transmission patrimoniale, successorale etc.)

II. Le viager appliqué à la vente immobilière

- Connaître les précautions et vérifications préalables à opérer pour assurer la validité du contrat de viager
- Savoir déterminer le prix de vente (Bouquet et rente viagère (*calcul et indexation*)).
- Etude de clauses particulières au viager à insérer dans l'acte de vente (*réversion de rente et bénéficiaires de la rente, obligations des parties, garanties pour le vendeur*)
- Connaître la fiscalité applicable au viager
- Comprendre la fin du contrat de viager ou de la revente de l'immeuble acquis en viager

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures - Distanciel via Teams sur 4 demi-journées
- Tarif : 400 € HT (soit 480 € TTC)
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation: Quizz d'entrée et de sortie de validation des acquis.

CONTACT :

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

Lexi Formations

L'IMPACT DU DROIT PATRIMONIAL ET DE LA FAMILLE SUR LES VENTES IMMOBILIÈRES

Mise à jour le 15.04.2025

OBJECTIFS

- Connaître les différentes spécificités de la vente d'un bien issu d'une succession
- Savoir vendre un bien indivis et anticiper toutes les situations de blocage
- Savoir conseiller les clients lors d'une acquisition ou d'une vente par rapport à leur régime matrimonial
- Connaître les incidences d'une mesure de protection lors de l'acquisition ou de la vente d'une personne protégée

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. L'impact du régime matrimonial sur l'acquisition d'un bien immobilier

- Connaître les différents régimes matrimoniaux français
- Comprendre le fonctionnement de chacun des régimes matrimoniaux et les incidences en termes de gestion et propriété d'un bien immobilier

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 d'un bien indivis

- 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)

IV. Vente d'un bien appartenant à un personne protégée

- Connaître les différents régimes de protection
- Connaître les précautions à prendre lors de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier par une personne protégée

Mises en situation et travail sur des cas pratiques ré

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) sur 4 demi-journées
- Tarif : 400€ 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

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations

VENTE D'UN BIEN LOUÉ : LES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Mise à jour le 10.01.25

OBJECTIFS

- Identifier les situations dans lesquelles on peut donner congé au locataire
- Donner congé au locataire et maîtriser les situations atypiques et particulières.
- Prendre les précautions nécessaires en cas de vente d'un bien loué.

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures - 2 demi-journées en distanciel (9h-12h30 chaque jour)
- Tarif : 245 € HT (soit 294 € TTC)
- 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 : mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis : Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. Savoir si le bien loué peut être vendu vide

- Réaliser les vérifications préalables au congé (protection des locataires âgés, etc).
- Prendre les précautions nécessaires pour donner congé au locataire (délais, « procédure » et sanctions d'un congé tardif ou frauduleux)
- Étude de situations particulières (locataire qui se maintient dans les lieux après le congé, bail verbal, convention d'occupation précaire, locataire disparu, etc.)
- Cas particulier du congé donné par le nouveau propriétaire (acqureur à la vente)

II. La vente du bien loué

- Vérifications et informations à fournir à l'acqureur
 - o Informations découpant du bail (sort du dépôt de garantie, des garanties (caution, etc..))
 - o Calcul de la rentabilité locative
- Constitution du dossier pour le notaire (les pièces à récolter)
- Les précautions et l'attitude à prendre vis-à-vis du locataire lors des visites et au moment de la vente.

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

DÉTACHEMENT PARCELLAIRE

Mise à jour le 26.01.2025

OBJECTIFS

- Prendre les différentes précautions et réaliser les formalités nécessaire pour diviser un bien.
- Maîtriser les incidences juridiques et fiscales et matérielles du détachement parcellaire.
- Appréhender l'articulation entre e détachement du bien et le processus de vente (de la prise de mandat à la signature de l'acte authentique).

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. Le détachement parcellaire : les précautions à prendre

- Les vérifications juridiques et matérielles concernant la faisabilité du projet
- Les autorisations spécifiques à obtenir en cas de division parcellaire

II. La commercialisation des nouveaux biens

- Les précautions à prendre lors de la signature du mandat de vente
- Comprendre l'articulation entre l'opération de vente et les différents actes juridiques

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 7 heures - Distanciel collectif.
- Tarif : 245€ HT (soit 294€ TTC)
- 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: Mises en situation, cas pratiques
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation. L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LES DONATIONS

Mise à jour le 19.01.25

OBJECTIFS

- Comprendre quelles sont les différentes donations possibles et leur fiscalité respective.
- Envisager la donation comme un outil de transmission patrimoniale
- Mesurer les incidences d'une donation lors d'une succession

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 3 heures (Distanciel collectif)
- Tarif : 105€ HT (126€ TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- Effectif maximum : 16

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Moyens pédagogiques: support dématérialisé, livret de formation comprenant des études de cas concrets, des QCM, des exposés théoriques.
- Moyens de suivi: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie
-

CONTACT :

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

PROGRAMME

I. Aspect juridique et fiscal des donations

- Les différentes donations (don manuel, donation simple, donation-partage, etc.)
- La fiscalité des donations

II. La donation : un outil de transmission patrimonial

- Anticiper sa succession à moindre coût fiscal

III. Le traitement des donations dans une succession

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Lexi Formations

LOCATIONS SAISONNIÈRES - MISE À JOUR

Mise à jour le 07.02.25

OBJECTIFS

- Vendre un bien en vue d'en faire un « Air Bnb » et maîtriser les nouvelles incidences juridiques et fiscales

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 3,5 heures (en visio) via la Plateforme TEAMS
- Tarif : 122,5€ HT (147 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 3
- 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: mises en situation, résolution collective d'exercices
- Moyens d'évaluation des acquis: Quiz d'entrée et de sortie

CONTACT :

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

PROGRAMME

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

- Comprendre la distinction entre changement d'usage et changement de destination et les situations dans lesquels ils sont nécessaires (autorisations).
- Comprendre les règles applicables à la location saisonnière en cas de location d'un lot de copropriété
- Connaître les nouveautés créées par la Loi LE MEUR du 19 novembre 2024

Mises en situation et travail sur des cas pratiques réels.

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.

Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

The logo for Lexi Formations is written in a stylized, cursive orange font. The word 'Lexi' is on the top line and 'Formations' is on the bottom line, with the 'L' in 'Formations' being significantly larger and extending to the left.

Lexi- Formations SARL - Organisme de formation professionnelle n° 76341176334 -
9 rue du Claud, 34430 Saint Jean de Védas - 06.69.57.06.19
SIRET 91333928900013

LES 100 QUESTIONS JURIDIQUES LIÉES À UNE VENTE IMMOBILIÈRE

Mise à jour le 08.03.2025

OBJECTIFS

- Maîtriser les principales règles juridiques applicables dans la pratique de l'agent immobilier
- Décrypter le mécanisme juridique de l'offre, l'avant-contrat (compromis ou promesse unilatérale de vente), et de la vente
- Maîtriser les principales règles juridiques applicables lors d'une vente immobilière
- Maîtriser les principales règles fiscales applicables lors d'une vente immobilière

PRÉ-REQUIS

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

PROGRAMME

I. Les questions issues de la pratique immobilière

- Les questions courantes lors de la prise de mandat
 - Les questions courantes lors des visites
 - Les questions courantes lors de la transmission de l'offre au mandant
- Etc.

II. Les questions relatives au fonctionnement des contrats (compromis, PUV et vente)

- Les questions courantes lors de la rétractation du vendeur ou de l'acquéreur (sort du séquestre, des honoraires, etc.)
 - Les questions courantes sur la réalisation des conditions suspensives
- Etc.

III. Les questions liées aux différents enjeux juridiques présents lors des ventes immobilières

- Les questions relatives aux travaux (autorisations d'urbanisme, fiscalité, assurance, vices cachés)
 - Les questions relatives aux droits de préemption (de la mairie, du locataire etc.)
- Etc.

IV. Les questions relatives à la fiscalité des ventes immobilières

- Les questions relatives à la fiscalité du vendeur (plus-values, exonération etc.)
 - Les questions relatives à la fiscalité de l'acquéreur (droit d'enregistrement, régimes de
- Etc.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

- Durée : 14 heures (en visio) sur 4 demi-journées
- Tarif : 400€ HT (480 € TTC)
- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Effectif minimum : 2
- Effectif maximum : 20

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 de validation des acquis.

CONTACT :

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

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone au 06.69.57.06.19.
Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de 2 jours ouvrés. Une inscription est possible jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.
L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est retournée signée.
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier ensemble la faisabilité de votre projet de formation.

Organisme de formation professionnelle n° 76341176334

Lexi Formations