

PROGRAMME DE FORMATION CONTINUE
Année 2023
JURIDIQUE, FISCAL et COMMERCIAL

Intitulé de la formation

Parcours de formation continue pour les professionnels de l'immobilier

Public visé

Formation inter entreprise / Groupe de 6 à 12 participants

Toute personne en lien avec le développement, le montage ou la commercialisation de projets immobiliers, particulièrement les porteurs de la carte T qui doivent remplir une obligation de formation continue de 14H par an ou de 42H au cours de trois années consécutives d'exercice (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016) incluant au moins deux heures sur la non-discrimination à l'accès au logement et au moins deux heures portant sur les autres règles déontologiques.

Finalité de la formation

Permettre aux professionnels de l'immobilier de développer et mettre à jour leurs connaissances métiers en lien avec les sujets juridiques, fiscaux et environnementaux et d'autre part, développer leurs compétences relationnelles et commerciales, appelées soft skills.

Pré requis

Être un professionnel de l'immobilier.

Entretien préalable avec le participant ou son manager permettant de valider l'intérêt de la formation

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation et selon les choix des modules, les participants seront capables de monter en compétences sur les aspects juridiques, fiscaux et environnementaux de leur métier.

Ils développeront en parallèle leurs compétences relationnelles et comportementales pour mieux exercer leur métier et gagner en performance commerciale.

Les objectifs seront mesurables par des questionnaires d'auto-évaluation avant et à la fin de la formation.

Contenu pédagogique de la formation

Chaque jour de formation sera composé d'une ½ journée liée à l'apprentissage de compétences métier (hard skills) et d'une ½ journée en lien avec les compétences relationnelles et commerciales (soft skills)

Modules Compétences métier (Hard skills)

Dispensés par Maître Damien RICHARD, avocat associé et un fiscaliste du Cabinet RACINE (sauf module noté * > autres intervenants experts)

1. Permis de construire

Le permis de construire est la cristallisation du projet immobilier aux yeux de l'administration. Gérer cette étape clef : de la composition du dossier de demande (pièces, contenu, pièges ...), à l'instruction du permis (délai de complétude, décision tacite, prescriptions...) jusqu'à sa mise en œuvre (affichage, délai de validité et PCM).

2. Parcours résidentiel des seniors* (animé par Florence BRUN)

Découvrir le parcours résidentiel d'un senior en perte d'autonomie : de son logement classique jusqu'à l'EHPAD. Maîtriser les cahiers des charges des exploitants de Résidence Services Senior, se familiariser avec les nouveaux concepts de colocation senior pour savoir les intégrer dans les projets immobiliers et ainsi répondre à un besoin sociétal en essor.

3. Etapes juridiques d'une opération immobilière

Une des clefs de réussite d'un projet immobilier consiste à gérer le calendrier des étapes juridiques et notamment l'articulation entre l'achat du terrain, l'obtention des autorisations administratives, la signature des ventes. Il sera évoqué :

- Les pré contrats fonciers (promesse, compromis, protocole)
- Le calendrier de dépôt des autorisations administratives (environnement et urbanisme)
- Les étapes clefs : vente, réception, livraison

4. Financement d'une opération immobilière et crowdfunding* (animé par Edouard LE SCANFF)

Savoir analyser un bilan financier et identifier les principaux postes clés. Maîtriser les critères de financement d'une opération de promotion immobilière ou de marchand de bien et découvrir les coulisses du crowdfunding ou « financement participatif ».

5. Actualités juridiques et fiscales

Se mettre à jour sur 12 mois d'actualités en droit de l'immobilier, droit de l'urbanisme et droit fiscal appliqué à l'immobilier. L'objectif est de comprendre les évolutions récentes (lois, règlements, jurisprudences), d'anticiper les évolutions de pratique et de profiter des opportunités créées.

6. Développement durable et RE 2020* (animé par Cédric JUVENELLE TAZA)

Maîtriser la RE 2020 et les certifications de performance énergétique et écologique, dans la conception et le suivi d'un projet de bâtiment neuf. Découvrir de nouveaux modes de conception et de construction pour tous les acteurs du Bâtiment impliquant une exigence de performance énergétique, une nouvelle exigence carbone et une meilleure prise en compte du confort d'été.

7. Garanties légales et assurances

En droit de la construction, le législateur a mis en place des régimes de responsabilités et d'assurances obligatoires pour sécuriser les intervenants :

- Les responsabilités contractuelles et les assurances TRC, RCP
- La réception
- Les responsabilités post réception et les assurances DO et décennale

8. Etapes juridiques de la réhabilitation/rénovation

Avec l'objectif « zéro artificialisation nette » et la rareté du foncier, la réhabilitation constituera un gisement important d'offres immobilières. Or, cette opération nécessite de revisiter les actions et contrats classiques pour les adapter aux spécificités des travaux dans l'ancien. Au programme de cette matinée :

Les diagnostics impératifs
Le contrat de maîtrise d'œuvre adapté à la rénovation
Les autorisations de construire sur bâtiment existant
Le contrat de vente à rénover

9. Obligations du porteur de carte T/ Mandat de vente et mandat de location

En tant que porteur de carte T ou négociant avec des apporteurs d'affaires, il est important de connaître les obligations liées aux transactions immobilières dans le cadre de rédaction et de signature de mandat de vente ou de mandat de location.

Modules Compétences relationnelles et commerciales (Soft skills)

Dispensés par Florence BRUN, coach formatrice certifiée RNCP

Les soft skills sont des caractéristiques personnelles qui permettent à chacun d'agir de manière efficace et harmonieuse avec les parties prenantes (collaborateur, client, élus, prestataires de services, ...) et qui porteront sur les thèmes suivants :

1- Positiver avec la Programmation Neurolinguistique

Adopter une vision du monde constructive, positive et pragmatique grâce à la Programmation Neurolinguistique et ses présupposés. (Re)devenir acteur de sa vie et optimiser le fonctionnement de son cerveau avec les dernières découvertes des Neurosciences pour atteindre plus facilement ses objectifs.

2- S'exprimer en public avec aisance et authenticité* (animé par Paul MOLGA)

Savoir écouter, travailler sa voix, son rythme, le ton, les silences, améliorer sa posture, ses expressions, maîtriser ses gestes, occuper l'espace, gérer ses émotions lors d'une prise de parole grâce à un pitch booster passionné d'éloquence.

3- Négocier avec ses clients grâce à la méthode DISC

Connaître son style comportemental et sa zone de confort pour mieux adapter sa communication à son interlocuteur selon les 4 couleurs du modèle DISC, comprendre son style, ses attentes, ses besoins pour une négociation fluide et apaisée.

4- Fresque de l'économie circulaire et réemploi des matériaux* (animé par Stéphane AUCOIN)

RE 2020, tensions sur les approvisionnements, réhabilitation du parc existant, gestion des déchets, développement du réemploi, matériaux biosourcés, le monde de la construction fait face à des mutations majeures que la fresque de l'économie circulaire propose d'aborder de façon ludique et interactive.

5- S'initier à la communication non violente et au feed-back

S'initier à la Communication non violente et à la technique du Feed-back pour savoir exprimer une demande claire et précise à l'écoute de ses émotions et de ses envies et viser un scénario gagnant-gagnant avec son interlocuteur.

6- Performer grâce à sa stratégie d'excellence

Découvrir sa propre stratégie d'excellence et repérer les ingrédients indispensables à sa mise en œuvre pour la reproduire en conscience et multiplier son impact dans divers domaines.

7- Gérer son temps et son énergie

Gagner en efficacité personnelle, repérer ses priorités, ses « dévoreurs » de temps et ses cycles pour lier performance et temps. Découvrir les 4 sous batteries d'énergie pour les recharger plus facilement et enclencher quelques changements dans son fonctionnement au quotidien.

8- Apaiser les relations et déjouer les conflits

Découvrir des grilles de lecture pour prendre conscience de ce qui se passe dans les relations entre deux personnes. Se libérer des jeux psychologiques (Triangle dramatique) et découvrir ses *Drivers* (messages inconscients contraignants) pour reprendre le contrôle des relations vers plus d'épanouissement et de sérénité.

9- Déontologie et discrimination

Expérimenter la position de perception et « Se mettre à la place de l'autre » pour changer son regard, faire un pas de côté et aborder les sujets de **Déontologie et Discrimination**
(OBLIGATOIRE pour les porteurs de la Carte T)

Méthode pédagogique

- Apports théoriques spécifiques tels que la méthode DISC des 4 profils de comportements, la méthode de la Communication Non Violente, la technique du feed back, la Programmation neurolinguistique, l'Analyse transactionnelle et les Neurosciences.
- Exercices avec une participation active et collective
- Echanges en co-développement dans le groupe
- Support pédagogique de formation remis aux participants.

Durée et dates de la formation

Durée au choix

Forfait de 3 jours en présentiel (3X 7H) soit 21H de formation

Forfait de 6 jours en présentiel (6X 7H) soit 42H de formation

Forfait de 9 jours en présentiel (9X 7H) soit 63H de formation

(42H exigées sur 3 années d'exercice pour les porteurs de la carte T)

Les packs sont à utiliser sur l'année 2023.

Dates de la formation : Une journée par mois à compter de février 2023 dès la constitution d'un groupe de 6 participants minimum par jour de formation.

La journée de formation se déroule de 9H à 17H30. Elle commence par un accueil café et peut se terminer par un moment d'échanges autour d'un apéritif jusqu'à 19H.

Déroulé et planning des journées de formation

JOUR	THEMES	INTERVENANTS	DATE	HORAIRE	LIEU
1	PERMIS DE CONSTRUIRE POSITIVER AVEC PNL	Damien RICHARD Florence BRUN	3 février 2023	9H- 17H30	Marseille
2	PARCOURS SENIOR S'EXPRIMER EN PUBLIC	Florence BRUN Paul MOLGA	3 mars 2023	9H- 17H30	Marseille
3	ETAPES JURIDIQUES NEGOCIER AVEC LE DISC	Damien RICHARD Florence BRUN	7 avril 2023	9H- 17H30	Marseille
4	BILAN FINANCIER FRESQUE ECO CIRCULAIRE	Edouard LE SCANFF Stéphane AUCOIN	5 mai 2023	9H- 17H30	Marseille
5	ACTUALITES FISCALES CNV et FEED BACK	Damien RICHARD Florence BRUN	2 juin 2023	9H- 17H30	Marseille
6	DEV DURABLE RE 2020 STRATEGIE d'EXCELLENCE	Cédric JUVENELLE Florence BRUN	8 septembre 2023	9H- 17H30	Marseille
7	GARANTIES ASSURANCES GERER TEMPS ET ENERGIE	Damien RICHARD Florence BRUN	6 octobre 2023	9H- 17H30	Marseille
8	ETAPES REHABILITATION APAISER LES RELATIONS	Damien RICHARD Florence BRUN	10 novembre 2023	9H- 17H30	Marseille
9	CARTE T : MANDATS DEONTOLOGIE/DISCRIM	Damien RICHARD Florence BRUN	8 décembre 2023	9H- 17H30	Marseille

Évaluation de l'action de formation et suivi

Évaluation des compétences développées

- Auto-évaluation par quizz en début et en fin de formation,
- A la fin de chaque jour de formation, un tour de table final sera organisé, afin que les participants puissent dresser le bilan des apports, l'atteinte d'objectifs, et la qualité de la formation dispensée,
- Un questionnaire d'évaluation à chaud sera transmis le jour de la formation à chaque participant.
- Un questionnaire d'évaluation à froid sera transmis 6 mois après la fin du parcours de formation choisi à chaque participant.

Durant la formation :

- Les formateurs évaluent l'action en continu en mesurant l'atteinte des objectifs opérationnels et proposent des actions correctives à mettre en œuvre.

Livrables remis aux stagiaires

- ✓ Attestation de présence
- ✓ Support de présentation de la journée au format numérique

Conditions tarifaires

Forfaits formation collective

Pack 3 jours : 1.170 € HT soit 390 € HT/jour

Pack 6 jours : 2.250 € HT soit 375 € HT/jour

Pack 9 jours : 3.240 € HT soit 360 € HT/jour

Le déjeuner sera à la charge de chaque participant.

Ce prix ne comprend pas la location de salle car la formation peut se tenir dans les locaux d'un participant ou dans une salle de formation du Cabinet RACINE, 38 rue Grignan à Marseille.

Financement possible par OPCO, AGEFICE, FIFPL et éligible au Crédit d'impôt.

Offre de parrainage possible

Délai d'accès

Suivant le planning pré-établi et dès de la constitution d'un groupe de 6 participants minimum par jour de formation.

Les formateurs

Florence BRUN

Formatrice coach professionnelle et consultante en immobilier géré.
Diplômée d'Audencia Nantes – Coursus Grande Ecole de management
Master en Immobilier, Construction et Aménagement (MICA) à KEDGE Marseille

22 ans d'expérience de manager et cadre de direction (CODIR) dans des grands groupes de distribution et BTP/Immobilier (Bouygues Construction et Eiffage). Management de projets immobiliers et coordination d'équipes opérationnelles.

Titulaire de la Carte T.

Coach professionnelle Certifiée RNCP - Maître praticien en Programmation Neuro linguistique
Formée aux Neurosciences, à l'analyse transactionnelle et à l'ennéagramme
Certifiée Méthode DISC

Pour tout échange : Contact florence.brun@pepit-up.com 06 22 47 78 65 du lundi au vendredi de 9H à 18H ou par mail à tout moment.

Damien RICHARD

Avocat associé du Cabinet RACINE
Responsable Coordination pédagogique de l'ICH de Lyon

Diplômé d'un master 2 en droit à l'Université d'Aix-Marseille, de l'IEP d'Aix en Provence et de l'Ecole des avocats (CAPA) en droit public.

Avocat depuis 2001 avec une dominante en droit public des affaires exclusivement auprès des promoteurs, constructeurs, aménageurs (70%) et collectivités locales (30%).

Spécialiste du montage de projets immobiliers avec les aspects urbanistiques et contractuels.

Edouard LE SCANFF

Directeur du Développement Grand Sud chez Atland,
Accompagne les professionnels de l'immobilier dans le financement de leurs projets.
Ex Directeur régional d'ANAXAGO pendant 7 ans
Ingénieur HEI (Hautes Etudes d'Ingénieur)

Passionné d'investissement immobilier et de crowdfunding.

Stéphane AUCOIN

Consultant, formateur Circulab, agence de design circulaire composée d'une centaine de membres. Consultant Stratégie Bas Carbone chez ABC (Association Bilan Carbone)

Réalisation de Bilan Carbone ; mise en place et suivi de stratégies d'atténuation ; approche multi sites, simulation vulnérabilité économique (hausse tarif hydrocarbures, taxe carbone).

Formé par B Lab au programme B Corp

Intervenant à Polytech Marseille Module "Gestion de la durabilité" au sein du Master Economie circulaire et Développement Durable

Animateur de la Fresque du Climat, Fresque de l'Economie circulaire et Fresque de la Biodiversité

Cédric JUVENELLE TAZA

Directeur d'agence NOVACERT et NOVATEC

Plus de 10 ans d'expérience en AMO HQE / Thermique / Acoustique / Écologie dans le BTP

Chef de projet en Certification environnementale du bâtiment : H&E, NF HABITAT HQE, BREEAM, LEED, BDM, CERTIVEA. Conception, développement et mise en place du label EFFINATURE (société IRICE). Intervenant au Collège Bâtiment & Biodiversité de la Région PACA

Spécialisations :

- o Génie écologique dans l'aménagement urbain (Étude d'impact, Projet Biodiversité, Études incidences Natura 2000, Études défrichement, Inventaires Faune & Flore)
- o Ingénierie de la Biodiversité dans le BTP (Prise en compte de la Trame Verte et Bleue dans les projets de construction et d'aménagement, Gestion de l'eau et des sols, Suivi de chantiers à faibles nuisances écologiques et environnementales)

MASTER Ingénierie de la biodiversité, valorisation des bioressources et CNAM

Paul MOLGA

Journaliste et correspondant du quotidien LES ECHOS à Marseille.

Conseil en communication

Media et pitch training pour les start-up et les accélérateurs. Plus de 150 entreprises accompagnées en 10 ans.

Président d'Eloquencia, un concours d'éloquence à destination des jeunes de 18 à 30 ans issus de banlieues. Il délivre des master class pour les initier aux différentes prise de parole : rhétorique classique, poésie, slam, plaidoirie, théâtre, rap, ... et les emmener devant un public pour défendre leur position.

Le lieu de formation

Salle à Marseille. La localisation sera précisée ultérieurement.

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Pepit'Up propose des adaptations (durée, rythme, méthodes, supports pédagogiques...) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S. AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources ad-hoc (Accea, Epatech...) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.