



sciences-u-lyon.fr



LE RÉSEAU DE PROFESSIONNELS
ET D'EXPERTS AU SERVICE DE
**LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
CONTINUE EN
IMMOBILIER**

NOTRE EXPERTISE POUR RÉPONDRE A VOS OBLIGATIONS LÉGALES



LE CAMPUS SCIENCES-U LYON propose aux professionnels de l'Immobilier de bénéficier de leur maîtrise et de leur expertise, en les accompagnant dans les domaines de formation suivants :

IMMOBILIER D'ENTREPRISE & BAUX COMMERCIAUX • COPROPRIETE • GESTION LOCATIVE • FISCALITE IMMOBILIERE • TRANSACTION

TOUS LES MODULES PROPOSÉS CI-DESSOUS ONT UNE DURÉE DE 7 HEURES*

* pour rappel les cartes professionnelles se renouvellent tous les 3 ans avec 42 heures d'attestation de suivi de formation

TRANSACTION

CADRE JURIDIQUE DE L'ACTIVITE TRANSACTION

- Mettre à niveau ses compétences juridiques en matière de transactions Immobilières pour remplir efficacement son rôle de conseil

DE LA DÉCOUVERTE DE SON MARCHÉ À LA RENTRÉE DE SON MANDAT

- Connaître son marché
- La réglementation du métier

DÉCROCHER DE NOUVEAUX MANDATS

- Prospecter et argumenter efficacement pour aboutir à un RDV qualifié
- Techniques Commerciales pour décrocher le mandat

VENTES EN VIAGERS

- Comprendre la législation du viager pour professionnaliser son argumentaire

MANAGER SON ACTIVITÉ AGENCE

- > Pour les directeurs d'agence
- Optimiser l'organisation de son agence
- Accompagner et animer une équipe commerciale / agents commerciaux

CONSEILLER EFFICACEMENT SES CLIENTS SUR LE FINANCEMENT D'UNE ACQUISITION

- Faire de la connaissance des dispositifs de financement un atout commercial

PRATIQUER L'URBANISME POUR LES AGENTS IMMOBILIERS

- Identifier la réglementation et les documents
- Process au travers de cas pratique

ESTIMER LA VALEUR D'UN BIEN D'HABITATION

- Acquérir une méthode d'évaluation permettant de professionnaliser son estimation

LA VEFA

- Connaître la réglementation de la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement
- Identifier les acteurs et les grandes étapes du projet afin de sécuriser et anticiper les risques

PROJECTION ET NÉGOCIATION FONCIÈRE

- Repères, techniques et commercialisation

STYLES ARCHITECTURAUX TERMINOLOGIE TECHNIQUE DU BTP

- Connaître les principaux styles, les identifier et maîtriser le vocabulaire associé

COMPRENDRE LE DIGITAL ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Utiliser les atouts du digital et des réseaux sociaux pour développer son activité commerciale

BOOSTER SA VISIBILITÉ SUR GOOGLE ET GÉNÉRER DU TRAFIC SUR SON SITE INTERNET

- Acquérir des techniques pour améliorer sa visibilité et son référencement sur le Web.

METTRE EN VALEUR SON BIEN PAR LA PHOTO

- Optimiser la photographie d'un bien immobilier et travailler ses photos pour les valoriser

IMMOBILIER D'ENTREPRISE ET BAUX COMMERCIAUX

PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT DES BAUX COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS

- Améliorer la rentabilité d'un patrimoine immobilier loué à usage commercial
- Maîtriser le suivi des baux commerciaux, sécuriser leur renouvellement ou leur rupture et intégrer les réformes Pinel et Macron dans sa pratique

ASSET MANAGEMENT IMMOBILIER D'ENTREPRISES

- Actionner les leviers de la valeur pour optimiser et arbitrer

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE : OPPORTUNITÉ OU OBLIGATION ?

- Comprendre la réglementation et les avantages de travaux adaptés sur les immeubles d'habitation et à usage tertiaire (diagnostics et audits énergétiques, programme et travaux)

COPROPRIETE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE LA COPROPRIETE

- Optimiser la gestion d'une copropriété par la maîtrise de son environnement juridique pour minimiser et prévenir les risques contentieux

LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES DE A À Z

- Organiser, animer et suivre une Assemblée Générale avec succès

PRÉSENTER SES COMPTES AUX MANDANTS - APPROCHE COMPTABLE DU GESTIONNAIRE

- Comprendre et interpréter les 5 annexes pour mieux les présenter en conseil syndical et en assemblée générale
- Faciliter l'appropriation des comptes

LES PATHOLOGIES DU BÂTIMENT

- Déceler les désordres pathologiques sur un bâtiment
- Identifier les obligations et responsabilité des différents acteurs

LE CONTENTIEUX DES BAUX ET DE LA COPROPRIÉTÉ

- Maîtriser les procédures de contentieux et pré contentieux avec un spécialiste

GÉRER LES SINISTRES AVEC LA CONVENTION IRSI

- Optimiser la gestion des sinistres en respectant les règles de la convention

ÉCONOMISER DES CHARGES DE COPROPRIÉTÉS

- Méthodologie pour ANALYSER les comptes des copropriétés et ACHETER des prestations

GESTION LOCATIVE

LES BAUX D'HABITATION EN RESIDENCE PRINCIPALE

- Connaître les règles juridiques applicables aux baux d'habitation et maîtriser les dernières évolutions législatives, lois ALUR et MACRON
- Identifier les problématiques et trouver les meilleures solutions à travers la résolution de ces pratiques pour satisfaire bailleurs et locataires.

PRATIQUE DE LA GESTION LOCATIVE - ASPECTS COMPTABLES

- Les 4 missions d'un point de vue comptable jusqu'à la préparation de la 2044

ÊTRE GESTIONNAIRE LOCATIF : ALLIER LES MISSIONS COMMERCIALES ET JURIDIQUES

- Entre bailleur et locataire : réussir sa mission d'intermédiaire pour satisfaire ses clients même dans les situations difficiles de contentieux

DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

- Savoir analyser les diagnostics immobiliers et déterminer les incidences de préconisations et des travaux à réaliser sur la valeur des biens

ÉTATS DES LIEUX ET RÉPARATIONS LOCATIVES

- Identifier les obligations du bailleur et du locataire
- Rédiger aisément un état des lieux

CHARGES RÉCUPÉRABLES ET RÉPARATIONS LOCATIVES

- Maîtriser les règles d'imputation et de calcul

FISCALITÉ

LA GESTION DES SCI

- Comprendre l'intérêt d'une SCI et les étapes de sa constitution à sa dissolution

LES CLÉS DE LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE

- S'approprier les mécanismes de la fiscalité appliquée à l'Entreprise (imposition des bénéfices, résultat, mécanismes de la TVA, Impôts locaux)

LA FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

- De l'acquisition à la cession d'un immeuble

LA TVA IMMOBILIÈRE

- Connaître les règles spécifiques relatives aux droits d'enregistrement applicables aux mutations des biens immobiliers
- Maîtriser par une connaissance approfondie des règles de TVA les opérations immobilières : acquisition, construction, cession et location

GESTION COMPTABLE ET FISCALE

- Lire, interpréter un bilan et un compte de résultat pour en tirer une analyse financière
- Connaître la structure des comptes annuels et comprendre leur logique financière pour mieux défendre ses honoraires

PRÉLÈVEMENTS À LA SOURCE EN IMMOBILIER : OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES

- Connaître les principes clés des dispositifs

ACTUALITÉS FISCALES ET MAÎTRISE DES DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION

- Connaître les principales règles de fiscalité du particulier
- Maîtriser les différents dispositifs de défiscalisation location nue et meublée

MODULES TRANSVERSES

RÉUSSIR SON ACCUEIL PHYSIQUE ET TÉLÉPHONIQUE

- Comprendre les enjeux d'un accueil efficace et identifier les techniques et comportements clés pour véhiculer une image de professionnels

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Identifier ses comportements naturels en situation difficiles avec ses clients et utiliser des techniques permettant de poursuivre la relation

GÉRER SON TEMPS ET SES PRIORITÉS

- Savoir déterminer l'urgent et l'important pour hiérarchiser ses priorités
- Travailler le lâcher-prise tout en restant professionnel dans sa mission

OPTIMISER SES PRATIQUES DE COMMUNICATION POUR ADOPTER UNE ATTITUDE DE PRISE EN CHARGE CLIENT PERFORMANTE

- Être acteur du service client

U&...



LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
CONTINUE EN
IMMOBILIER

SCIENCES-U LYON LE CAMPUS DE VOTRE RÉUSSITE

sciences-u-lyon.fr

CRESPA est un établissement reconnu par l'Etat. La reconnaissance par l'Etat procède d'un contrôle du fonctionnement de l'établissement, de son personnel d'encadrement et enseignant, et de ses formations diplômantes dispensées conformément aux référentiels de l'Education nationale.

SCIENCES-U LYON est un établissement certifié ISQ OPQF. Cette norme est soumise à des exigences de suivi annuel en vue d'un renouvellement tous les 5 ans.

EFAB est un établissement reconnu par la CEFI (Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle de l'Immobilier), habilité à dispenser le BTS Immobilier, les titres et CQP dans la branche de l'immobilier, inscrits au RNCP. Cette norme est soumise à des exigences de suivi en vue d'un renouvellement annuel.



COMPTABILITÉ
AUDIT & GESTION



RESSOURCES
HUMAINES



MARKETING
& COMMERCE



INFORMATIQUE
& DIGITAL



IMMOBILIER
& NOTARIAT



COMMUNICATION
& ÉVÈNEMENTIEL



MODE
& LUXE

