

## FEUILLE PEDAGOGIQUE

<b>INTITULE DE LA FORMATION</b>	<b><i>INITIATION EXPERTISE IMMOBILIERE PROMOTION ET CONSTRUCTION</i></b> <b><i>DATE DE FORMATION DU 23/03/2023 AU 02/10/2023</i></b>
---------------------------------	---

	<b>Total volume horaire = .....374..... heures</b>
--	--

<b>Nom et prénom du formateur</b>	M. Philippe GAMIETTE Mme Anne Claude MOURILLON M. Max QUESTEL
-----------------------------------	---

<b>Activités type</b>	Collaborateur (trice) d'Agence Immobilière Dans les fonctions de Transactions Immobilières et de Gestion locative.
<b>Compétence</b>	Appréhender les points clés et les étapes de l'activité d'intermédiaire visée dans la loi Hoguet : <ul style="list-style-type: none"> <li>- De la prise de mandat à l'avant contrat de vente,</li> <li>- De la prise de mandat à la signature du contrat de bail.</li> </ul> Appréhender les techniques de Marketing et de commercialisation et leur application au secteur immobilier.
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis
<b>Objectifs</b>	Voir ci-dessous
<b>Modalités et délais d'accès</b>	Formation présentielle sur le site de la société Formatec, ZI Jarry, 8 Rue Nobel, Baie-Mahault 97122, Guadeloupe L'inscription doit être réalisée avant le 17 mars 2023.
<b>Tarif</b>	5236€ HT, prise en charge par Pôle Emploi
<b>Méthodes mobilisées</b>	Formation présentielle
<b>Modalités d'évaluation</b>	Evaluation de fin de formation
<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b>	Le site est accessible aux personnes à mobilité réduite. Nous informer pour toute que nous proposons les adaptations nécessaires en fonction de la nature du handicap.
<b>Contact</b>	Formatec Caraïbes : formatec.caraibes@gmail.com

Objectifs des séances	Déroulement / contenu / méthodes utilisées / observations
<p><b>I- Outils et Techniques propres à l'immobilier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1) Comprendre et maîtriser les fondamentaux du droit de la propriété immobilière.</li> <li>- 2) Comprendre les règles d'urbanisme, d'aménagement de l'espace et des sols.</li> <li>- 3) Appréhender les mécanismes et la mise en œuvre des contrats de vente, des baux d'habitation et commerciaux, et de la représentation (mandat).</li> <li>- 4) Acquérir les fondamentaux de l'estimation immobilière (Initiation à l'expertise immobilière).</li> </ul>	<p><b><u>Déroulement des Séquences :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- N° 1,2,3 : A la présentation /animation des différents thèmes s'ajoute le recours systématique à des supports audio visuels (accès au site de Formacast.org), et la remise de supports écrits approfondis, actualisés.</li> <li>- N°4 : Présentation des outils et méthodes de l'évaluation immobilière.</li> </ul> <p><b><u>Contenu :</u></b></p> <p><b>N°1 : Droit de la propriété :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Propriété privée. Contenu (Droit de jouir et droit de disposer), modalités d'exercice ; individuel et collectif (indivision, mitoyenneté, copropriété...).</li> <li>- Propriété publique : Domaine public et Domaine privé. Contenu et modalités d'exercice.</li> <li>- Modes d'acquisition de la propriété : Vente, prescription acquisitive, donation, succession, apport en société... Expropriation, Prémption, Alignement...</li> <li>- Preuve de la propriété immobilière,</li> </ul> <p><b>N°2 : Droit de l'urbanisme</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Règles d'urbanisme ; RNU, Loi littoral, Loi paysage...</li> <li>- Documents d'urbanisme ; Elaboration et portée de la Carte Communale, du PLU(POS), du SCOT.</li> <li>- Documents d'information ; Certificats d'urbanisme</li> <li>- Autorisations d'urbanisme ; Permis de construire, de démolir, d'aménager (lotissements)</li> </ul> <p><b>N° 3 : Principaux contrats afférents à l'activité de Transaction et Gestion Locative :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrat de Vente : Définition, portée, obligations du vendeur et de l'acquéreur,</li> <li>- Actes préparatoires : Pacte de préférence.</li> <li>- Avant-contrats de vente ; Promesse unilatérale, Promesse synallagmatique (Compromis), Contrat de réservation dans la vente en l'état futur d'achèvement.</li> <li>- Baux : Commerciaux et d'habitation,</li> <li>- Représentation : Différents mandats, Cas particulier des mandats de la loi Hoguet,</li> </ul> <p><b>N° 4 – Estimation / Expertise immobilière :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les outils de l'expertise,</li> <li>- Les méthodes de l'expertise.</li> </ul>

**II - Appréhender les principes, techniques et méthodes du marketing et de la commercialisation appliquées à l'immobilier.**

**Méthodes utilisées :**

Séquences 1 à 3 :

Tests en ligne ; Accès permanent, assorti d'un outil de mesure individuelle de la progression.

Cas pratiques : Résolution de cas pratiques dans chacun des trois domaines, en séance et à domicile.

Séquence 4 : Cas pratiques.

\*\*\*\*\*

Définition du Marketing

Le Mix Marketing

La Démarche Marketing

**Etape 1** – Recherche et Analyse des informations pertinentes

Outil d'analyse stratégique : le Swot, les 5 forces de Porter,

Les facteurs clés de succès

**Etape 2** – La formulation et la Planification Marketing (le plan marketing)

**Etape 3** – La Gestion au quotidien de de l'activité Marketing

La politique du produit, la politique du prix, la politique de distribution,

La politique de communication.

**Etape 4** – L'évaluation : Le feed back, Evaluation des résultats, Amélioration des stratégies et des tactiques,

**Etape 5** – La Réflexion et l'apprentissage :

Les 3 jours de l'immobilier à Jarry,

La communication digitale

Le CRM (Customer Relationship Management)

Résumé Schématique des fondamentaux du Marketing,

De la Stratégie à l'action :

Zoom sur les aspects spécifiques du Marketing Immobilier, au plan national, et sur le marché immobilier en Guadeloupe.

Le Crédit Immobilier :

Mesures prises par l'Etat relatives à l'octroi de crédits immobiliers (Haut conseil de stabilité financière), Prêts à taux zéro...

Les métiers de l'immobilier,

Mini dictionnaire du Marketing Immobilier.

**Etape 6** - Les nouvelles voies d'accompagnement du client (Adaptation et nouvelles opportunités Conseils) :

- Sensibilisation à la gestion du budget des ménages
- Techniques et simulation de prêts immobiliers
- Recherches de solutions alternatives d'achats et ventes dans un contexte

	de prix élevés ; Problématique des indivisions et moyens de contournement, Montages spécifiques pour approches collectives.
--	---

<b>Observations</b>	
---------------------	--