

Les baux d'habitation

Mission de location & ses conséquences

Finalité

Au terme de la formation *Les baux d'habitation - Mission de location et ses conséquences*, vous serez en possession des connaissances, techniques, méthodes et outils relatifs au thème abordé, afin de répondre aux attentes de vos clients et de minimiser la responsabilité professionnelle de votre entreprise.

Objectifs pédagogiques et opérationnels

La formation *Les baux d'habitation - Mission de location et ses conséquences*, a pour objectifs de :

- Mieux connaître l'organisation et le fonctionnement d'une mission de location ;
- Gérer la mission de location par la digitalisation ;
- Savoir vérifier chacune des étapes de cette mission avec les outils et moyens adaptés ;
- Apprendre les précautions nécessaires pour limiter les risques de responsabilité ;
- Comprendre la jurisprudence dans le domaine.

Durée

La formation intitulée « *Les baux d'habitation - Mission de location et ses conséquences* » se déroulera sur 2 jours.

Chaque journée de formation devra obligatoirement être réalisée durant un seul et même jour, et les deux jours seront consécutifs.

Public visé

Tous les professionnels de l'immobilier trouveront un intérêt à cette formation. Toutefois, les personnes ciblées sont plus particulièrement :

- Celles ayant en charge des missions de gestion de copropriétés, de location ou de gestion locative ;
- Les responsables de services ;
- Les dirigeants souhaitant créer ou développer un service gestion locative et, éventuellement, de syndic.

Prérequis

En matière de connaissance en lien avec le thème de cette formation, aucun prérequis n'est exigé. La connaissance de certaines notions juridiques, comptables et le déroulé d'une mission de location rendra la compréhension et le suivi de la formation plus aisé.

Des supports seront fournis aux Stagiaires. Ces derniers doivent se munir de leurs effets personnels pour prendre des notes.

Aucun matériel informatique n'est exigé.

Programme de la Formation

- La profession d'administrateur de biens

Cette première partie de la formation a pour objectif de donner le cadre juridique actualisé de la profession avec ses contraintes et ses obligations.

Cette partie permettra de voir ou revoir chacun des textes qui règlementent la profession d'administrateur de biens, les conditions et modalités de la rémunération du professionnel et enfin les obligations et modalités pour rendre compte au mandant.

- Le montage du dossier « propriétaire-bailleur » et de son bien

Cette deuxième partie a pour objectif de rappeler les documents obligatoires et indispensables à détenir pour assurer sa mission dans de bonnes conditions.

Nous y déterminerons la liste des documents et expliquerons l'intérêt de chacun.

- L'action commerciale pour recherche du candidat-locataire

Au cours de cette partie, nous déroulerons toutes les actions commerciales et surtout les précautions à prendre pour chacune d'entre elles.

Cette partie de la formation a pour objectif de savoir ce qui est possible ou non de faire et dans quelles conditions par le biais de la digitalisation des services.

- Le montage dossier candidat-locataire et sa validation

Cette quatrième partie a pour objectif de rappeler :

- les documents pouvant être demandés ou non à un candidat-locataire ou à la personne se portant caution ;
- les méthodes à avoir pour l'analyse et la vérification du dossier du candidat-locataire ;
- les modalités et précautions à prendre pour permettre la validation du dossier avec ou sans GLL.

- Les actes juridiques

Cette partie a pour objectif d'expliquer chacun des actes obligatoires pour finaliser la mission de la location d'une habitation.

La rédaction de chacun des actes et de leurs annexes sera traitée pour permettre que la volonté des parties soit bien retranscrite dans le respect de la réglementation en vigueur.

- Responsabilité du professionnel

Le professionnel de l'immobilier en charge d'une mission de location d'habitation doit connaître et appliquer des réglementations très variées.

L'objectif de cette dernière partie est de sensibiliser le professionnel et ses collaborateurs sur son obligation de moyens, son rôle de conseils et les précautions à prendre pour minimiser sa responsabilité.

- Cas pratiques

De nombreux cas pratiques et exercices seront traités tout le long de la formation.

Les avantages de la formation Sourcimm

En plus des supports fournis dans le cadre de la formation, les Stagiaires¹ auront l'opportunité, **et sans surcoût**, de :

- **Se faire référencer dans la liste de diffusion du formateur** afin de recevoir régulièrement des informations en lien avec le thème et/ou l'immobilier ;
- **Disposer d'un accompagnement à distance durant le mois qui suit la formation** (par courriel ou par téléphone) pour résoudre les éventuelles problématiques de mise en application ;
- **Faire intervenir le formateur pour une présentation d'environ une heure**, dans leurs locaux², à destination de leurs clients sur le sujet de la formation.

Moyens pédagogiques et méthodes pédagogiques

Les moyens pédagogiques employés seront les suivants :

- Une présentation projetée commentée par le formateur ;
- Un support de formation détaillé remis à chaque Stagiaire pour leur permettre de suivre la présentation ;
- Un support d'exercices pour mise en pratique des concepts vus tout au long de la formation ;
- Au terme de la formation, un support remis aux Stagiaires, reprenant la totalité du contenu de la formation.

Les méthodes pédagogiques employées seront :

- Des exercices illustratifs pour mettre en application les notions théoriques abordées par la présentation. Nous utiliserons notamment un cas concret qui suivra l'évolution de la formation ;
- Des réflexions, des analyses individuelles, en sous-groupes ou en commun, sur chaque partie de la formation ;
- Des commentaires, des illustrations et le développement des idées, avec étude de cas de jurisprudence ;
- Des réactions, participations et interactions avec le Formateur et entre les Stagiaires eux-mêmes afin d'approfondir les sujets abordés durant la formation, les sujets connexes à la formation et en fonction des besoins spécifiques des Stagiaires en lien avec la formation. Cette animation constante sera assurée par l'intervenant Formateur.

Préparation, évaluation et suivi de la formation :

Avant la formation : Transmission à chaque participant le questionnaire « *Auto-évaluation et positionnement du Stagiaire* » qui devra être rempli et renvoyé avant l'action de formation dans un délai raisonnable. Celui permettra à l'intervenant formateur d'adapter l'intervention au public concerné. De cette façon, le stage pourra être plus profitable à chacun.

Pendant et au terme de la formation : Une évaluation des participants sera effectuée par l'intervenant Formateur par le biais de questionnaires dits « *Questionnaire d'évaluation d'acquisition des connaissances* ». Celui-ci permettra de vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances des Stagiaires. Si nécessaire, le Formateur reviendra sur ce ou ces points avec les participants.

¹ Stagiaires qui auront suivis l'intégralité de la formation et se seront acquittés de son coût total.

² Frais de déplacement, logement et restauration à la charge du stagiaire.

Directement après la formation : En fin de formation, chaque participant devra compléter un questionnaire « *Évaluation de la formation et du formateur* ». Celui-ci s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue de la qualité de nos services, formations et intervenants.

Six mois après la formation : Au terme de la « durée d'accompagnement » proposée avec cette action de formation³, un questionnaire « *Retour d'expérience* » sera également transmis aux Stagiaires. Cette fois-ci, l'objet de l'évaluation sera de savoir dans quelle mesure cette formation aura été profitable aux Stagiaires (montée en compétences, évolution professionnelle, etc.) mais également à leur activité et leur société (développement commercial, élargissement de l'offre de services, fidélisation des clients, taux de transformation des prospects, etc.).

Coût de la formation

Le coût journalier de cette formation est de :

- **Formation assurée en présentiel : à partir de 299,00€ HT**, soit 358,80€ TTC par Stagiaire (TVA à 20%).
- **Formation assurée à distance : à partir de 249,00€ HT**, soit 298,80€ TTC par Stagiaire (TVA à 20%).

Les frais de déplacement, d'hôtels et de restauration seront facturés en sus pour leurs montants réels et répartis entre l'ensemble des Stagiaires prenant part à l'action de formation.

Pour connaître le coût final par Stagiaire, une proposition tarifaire sera adressée en réponse à la demande de formation. Le tarif sera adapté en fonction du nombre de Stagiaires.

Modalités d'accès et délais

Les personnes en situation de handicap (PMR, malvoyants et malentendants) peuvent assister à toutes nos formations à condition de le signaler au plus tôt (minimum 15 jours calendaires avant la date de début de l'action de formation), afin d'adapter les locaux et les moyens de la formation à leurs situations.

Suite à la demande de mise en place de l'action de formation, le Formateur indiquera dans sa proposition tarifaire sous quels délais cette dernière peut être réalisée. De façon générale, il faudra minimum un mois entre l'entrée en contact avec l'organisme de formation et la réalisation de la formation.

Intervenant :

Hubert PAILLONCY est consultant et expert mentor. Après 46 ans passés à exercer dans différents métiers de l'immobilier (agent immobilier, administrateur de biens, expert immobilier), il met son expérience professionnelle au service de la formation.

Depuis 25 ans, Hubert PAILLONCY exerce une activité de consultant, auditeur, formateur, expert mentor, spécialisé en immobilier et au service des professionnels de l'immobilier.

En cas d'indisponibilité, Hubert PAILLONCY pourra être remplacé, en accord avec l'Entreprise, par un Intervenant Formateur ayant un même niveau de compétence.

Entrer en contact avec Hubert PAILLONCY :

Courriel : infos@sourcimm.fr - Téléphone : +33 (0)6 22 18 78 25

Courrier : 16bis Allée Charles de Fitte - BP33035 - 31024 TOULOUSE Cedex 3

LinkedIn : [linkedin.com/in/hubert-pailioncy-255b6a190](https://www.linkedin.com/in/hubert-pailioncy-255b6a190)

³ Paragraphe les « plus » de la formation.