

Programme des formations UNIT

septembre - décembre 2007

URBANISME

URBANISME ET CONSTRUCTION

Réf. U1 - Les lotissements

I – Procédure d'autorisation et différents permis – Contentieux. II – Réalisation du lotissement – Equipement – Cahier des charges – Règlement. III – Gestion du lotissement – Commercialisation et règles évolutives.

Lyon 26 octobre

NOUVEAU

Formateur : M^e Benoît JORION

Réf. U2 - La réforme des autorisations d'urbanisme

I – Les champs d'application des différents permis et déclarations – Permis de construire – Permis de lotir – Permis d'aménager. II – De la demande à l'obtention. Les règles – La constitution du dossier – Les dépôts. III – Les contrôles – La conformité.

Nantes 12 octobre

Lyon 7 décembre

Montpellier 19 décembre

NOUVEAU

Formateur : M^e Benoît JORION

JURIDIQUE

TRANSACTION

Réf. T1 - La vente d'un programme immobilier neuf Commercial/Juridique

La VEFA. I - Promotion immobilière. II - Contrat de réservation. III - Vente à terme et garantie d'achèvement. IV - La livraison. VI - Les recours.

Annecy 25 septembre

Montpellier 23 octobre

Paris 4 décembre

Nantes 11 décembre

Formateur : M^e Philippe REZEAU

Réf. T2 -English/French Speaking Transaction

I – Appréhender la conception britannique de l'immobilier, savoir analyser et maîtriser les différences de raisonnement. II – Les obligations de l'agent immobilier Français. III – Présenter en anglais les étapes d'une vente française. IV - Jeux de rôles : savoir présenter un bien en anglais, répondre aux arguments, conclure la vente. V – Sécuriser les aspects juridiques et

administratifs (client européen et non européen). VI – Autres sujets, relations avec les banques, emprunts.



I - Explanation of the British and French Estate Agency markets. History, effect and perception. How these differences influence attitude. II - Briefly explain French law and the obligations relating to the French Estate Agent. III - Learn how to sell in English (mandate, DTI, sale contract, final act). IV - Learn how to present a property, answer to arguments of the client, closing the sale. V – Understand legal and administrative aspects (EU client and non EU client). VI – Other subjects bank mortgage, loans, capital gains tax. VII – The Golden rule : Know your client, know your properties.

Paris 19 octobre

PACA 30 novembre

Formateur : M. Alan WALKER

Réf. T3 - Actualisation 2007

I – Rappel du cadre de la loi ENL, obligations de l'agent immobilier. II – Jurisprudences sur les mandats, rétractation de mandat. III – La

Programme

septembre - décembre 2007

tenue informatique des registres. Sanctions. **IV** – les implications de la loi SRU – Les sanctions et conséquences liées au non respect. **V** - Le compromis de vente – Les parties – Les clauses obligatoires – Les clauses de dédit – Les diagnostics obligatoires. **VI** - Analyse de cas de jurisprudence.

Lille	26 octobre
PACA	22 novembre

Formateur : M. Claude-Olivier BONNET

Réf. SCRAT - Créez votre activité « TRANSACTION »

I – Application de la loi Hoguet. **II** – Les obligations liées à l'exercice de la profession (registres, compte séquestre...). **III** – La garantie financière, la Responsabilité Civile Professionnelle : son contenu et ses limites. **IV** – Les différents mandats. **V** – Les diagnostics. **VI** – Les compromis de vente. **VII** – La loi SRU. **VIII** – Le droit à la commission.

Paris	20 novembre
-------	-------------

Formateur : M^e Laurence GUEGAN

GERANCE

Réf. G1 - Baux et Gestion Locative

I – Bail et état des lieux. **II** – Caution et solidarité. **III** – Résiliation du bail. **IV** – Contenu des mandats de gestion. **V** – Les charges, loyers impayés et assurances.

Paris	27 septembre
-------	--------------

Formateur : M. Claude-Olivier BONNET

COPROPRIETE ET GARDIENS D'IMMEUBLES

Réf. CGI - Mission générale et sécurité collective

I – Installations techniques et spécifications, limites d'intervention. **II** - Notions

de sécurité collectives. **III** – Documents et affichage au sein de la résidence. **IV** - Réglementation. **V** - Surveillance chaufferie. **VI** - Accidents domestiques. **VII** - Gestion d'un accidenté. **VIII** - Incendie et évacuation.

NOUVEAU

Formation organisée sur 3 jours (le même jour de semaine sur 3 semaines successives). 650 € au total pour les 3 jours.

Paris	18-25 sept et 2 oct. 3 mardis
Paris	19-26 sept et 3 oct. 3 mercredis
Paris	15-22 et 29 nov. 3 jeudis
Paris	16-23 et 30 nov. 3 vendredis
Lyon	12-19 et 26 nov. 3 lundis
Lyon	13-20 et 27 nov. 3 mardis
Lyon	14-21 et 28 nov. 3 mercredis
PACA	15-16 et 29 nov. 3 jeudis
Lyon	14-21 et 28 nov. 3 mercredis
Lyon	16-23 et 30 nov. 3 vendredis

Réf. CO1 - La copropriété en 2007 - Réforme législative et actualité jurisprudence

I - Convocations particulières d'assemblée. **II** - Causes de nullités. **III** - Honoraires et recouvrements. **IV** - Cas pratiques de travaux votés aux articles 24, 25 et 26. **V** - L'affectation et changement d'usage des lots. **VI** - Répartition des charges. **VII** - Compte bancaire séparé.

Paris	12 décembre
-------	-------------

Formateur : M^e Jean-Maurice GELINET

Réf. CO2 - Les nouvelles règles comptables applicables aux syndicats de copropriété.

I – Présentation de la comptabilité – Les changements fondamentaux. **II** - Les principes comptables. Nomenclature des comptes. **III** - Les opérations courantes. **IV** - Les travaux. **V** - Le suivi des comptes copropriétaires. **VI** - Les arrêtés de comptes. **VII** - Les états de synthèse. **VIII** – Documents nécessaires aux copropriétaires.

Paris	13 novembre
-------	-------------

Formateur : M. Bernard PERRIN

COMMERCIAL

TRANSACTION

C1 - Techniques commerciales

I – Optimiser la prospection publicitaire. **II** - Savoir mener l'entretien client. **III** - Savoir conclure l'entretien. **IV** - Etre professionnel, mieux vendre sa commission. **V** - Mener une relation commerciale durable et signer un mandat.

Paris	18 décembre
-------	-------------

Formateur : M. Claude-Olivier BONNET

Réf. C2 - Augmenter vos mandats exclusifs

I – Le cadre juridique des mandats. **II** - Le mandat exclusif : contenu et durée. **III** - L'engagement des parties. **IV** - Avenants et fin de mandat. **V** - Les effets juridiques d'un mandat exclusif et semi-exclusif. **VI** - Dans quelles conditions impératives doit-on demander l'exclusivité. **VII** - Remise d'un argumentaire pour le mandat exclusif. **VIII** - Jeu de rôle.

Paris	18 octobre
-------	------------

Formateur : M. Alain MILLET

Programme

septembre - décembre 2007

MANAGEMENT

Réf. M1 - Management

I - Développer ses aptitudes de coach - II - Augmenter l'impact de ses commerciaux. Savoir dynamiser son équipe. III - Déléguer en fonction des compétences. IV - Manager la performance, savoir planifier, donner une culture d'entreprise, savoir dire non.

NOUVEAU

Paris	novembre
PACA	décembre

FISCALITÉ

Réf. F1 - Fiscalité et défiscalisation Vente et TVA

I - Location vide et meublée, saisonnière. II - La déclaration 2044 et les revenus fonciers. III - Loueur meublé professionnel et non professionnel. IV - Investissement locatif, Besson, Robien... V - Les SCI (familiales ou de sociétés). VI - La TVA. VII - Fiscalité du vendeur. VIII - Décote fiscale.

Nancy	25 septembre
Paris	17 octobre
Bordeaux	24 octobre

Formateur : M. Bernard PERRIN

MARCHAND DE BIENS

Réf. AMB2 - La réalisation des travaux

I - Les Intervenants à l'acte de construire. II - La conclusion du contrat d'entreprise (les marchés, les obligations de l'entrepreneur et du maître d'ouvrage). III - L'achèvement de l'ouvrage. IV - Responsabilité et assurances des risques.

Paris	5 décembre
-------	------------

Formateur : M^e Philippe REZEAU

Réf. SCRAMB - Stage de création d'activité "MARCHAND DE BIENS"

I - Le statut du marchand de biens
II - Les domaines d'intervention du marchand de biens. III - Le droit de préemption. IV - La reconstruction, rénovation, la mise en copropriété, la responsabilité des constructeurs. V - Les diagnostics techniques obligatoires. VI - Les vices cachés. VII - Les obligations et enjeux fiscaux et comptables.

Paris	22 novembre
Lyon	13 novembre
Nice	29 novembre

Formateurs : M^e Philippe REZEAU
et M. Bernard PERRIN

Collège des Formateurs UNIT

- **Claude-Olivier BONNET**,
Formateur
- **M^e Jean-Maurice GELINET**,
Avocat au barreau de Paris,
spécialisé en Droit Immobilier
- **M^e Laurence GUEGAN**,
Avocate au barreau de Paris,
spécialisée en Droit Immobilier
- **M^e Benoît JORION**,
Avocat au barreau de Paris,
spécialisé en Droit Public
- **Alain MILLET**,
Formateur
- **Bernard PERRIN**,
Expert-Comptable
- **M^e Philippe REZEAU**,
Avocat au barreau de Paris
- **Alan WALKER**,
Formateur

Inscriptions, mode d'emploi

- ❶ Demandez-nous un bulletin d'inscription par email (formation@unit.fr) ou par téléphone (01 42 93 79 86), ou téléchargez-le sur la page accueil de notre site (www.unit.fr) en cliquant sur « Programme des formations »
- ❷ Faites-nous parvenir votre inscription par courrier, accompagnée de votre règlement (formation + repas éventuel). Aucune inscription non accompagnée de son règlement ne peut être prise en compte.
- ❸ Dès réception de votre réservation et de votre règlement, un accusé de réception vous sera transmis. Si vous souhaitez bénéficier d'une prise en charge de la formation par votre (vos) organisme(s) de formation (AGEFOS-PME, AGEFICE...), une convention de formation et un devis vous seront alors adressés.
- ❹ À l'issue de la formation, vous recevrez une facture acquittée et une attestation de présence.

À NOTER :

Certaines formations ne peuvent se dérouler que si un nombre minimum de participants se sont inscrits. N'attendez pas le dernier moment pour vous manifester, au risque que la formation qui vous intéressait soit reportée ou annulée faute d'avoir pu tenir compte suffisamment tôt de votre intérêt.

Les plans détaillés des programmes vous seront transmis sur demande.

« Formations sur site »

L'UNIT peut vous aider à mettre en place des formations en intra-cabinet, directement dans vos agences.

Ces formations peuvent porter sur l'une de nos sessions programmées, ou aborder un sujet plus proche de vos besoins.

Contactez-nous au **01 42 93 79 86** ou par email (formation@unit.fr)

FORMATIONS UNIT

Bulletin d'inscription



Ce bulletin est indispensable pour la prise en compte de votre dossier et doit être dûment complété et envoyé par courrier, accompagné de votre règlement à :

UNIT Formations - 2, rue de Sèze - 75009 PARIS - Tél : 01.42.93.79.86

Raison sociale :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Fax :

Email :

IMPORTANT ! Précisez-nous si vous effectuez une demande de prise en charge auprès de votre organisme collecteur [AGEFOS-PME, AGEFICE...]. Pour les AGEFOS-PME, nous vous communiquerons les coordonnées de votre section régionale. Concernant AGEFICE et autres organismes, vous devez prendre directement contact avec la Chambre de Commerce de votre département.

DATE Formation :/...../2007 RÉFÉRENCE SUJET Formation :

PARTICIPANT(S) (AGEFOS pour salariés/AGEFICE pour non salariés) :

	AGEFOS-PME	AGEFICE	NON
Nom : Prénom :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nom : Prénom :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nom : Prénom :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nom : Prénom :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Soit : participant(s) et repas (en supplément 26 €/pers.).

Ci-joint(s) : 1 chèque de € pour formation(s) AGEFOS
1 chèque de € pour formation(s) AGEFICE
1 chèque de € pour les frais de repas

ATTENTION !
Si les 2 organismes sont concernés,
il est très important de rédiger DEUX CHEQUES SEPARÉS,
à l'ordre de l'UNIT (et un troisième pour les repas)

Adresse d'envoi de la convocation :

Adresse de la facturation (si différente) :

Cachet, date et signature :

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE :

- Chaque participant reçoit une confirmation d'inscription à réception du règlement de la formation, à effectuer comptant et sans escompte, par chèque libellé à l'ordre de l'UNIT. Seul, le chèque AGEFICE est débité à la réception du dossier. Le chèque AGEFOS-PME est conservé par l'UNIT jusqu'à la réalisation effective de la formation et/ou de l'accord définitif de l'organisme de prise en charge.
- Chaque Formation se déroule sur une journée [sauf exceptions qui seraient clairement identifiées] et est facturée **250 €** par personne aux adhérents UNIT (**300 € pour un non adhérent**). L'UNIT étant enregistrée en tant qu'organisme de formation à Paris sous le N° 11.75.38.425.75, le coût de la formation peut être pris en charge par l'organisme collecteur de votre « contribution des employeurs au financement de la formation professionnelle continue » [AGEFOS-PME www.agefos-pme.com / AGEFICE www.agefice.fr],
- Une attestation de présence et une facture acquittée sont adressées à l'issue de chaque formation.
- Dans le cas où le nombre de participants à un stage serait jugé pédagogiquement insuffisant, l'UNIT se réserve le droit d'ajourner ce stage, en prévenant les participants au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription vous seraient alors retournés.
- Dans le cas où le nombre minimum de participants ne serait pas atteint pour une formation prévue en Province, celle-ci pourrait cependant être maintenue sur Paris.
- Toute annulation peut être faite sans frais par le client, si elle nous parvient par écrit au moins 15 jours avant le début de la formation.
- En cas d'absence ou d'abandon en cours de formation, cette dernière reste due en totalité.
- Les frais de repas de **26 €** par personne (sur Paris) sont en supplément et à régler par chèque séparé à l'ordre de l'UNIT - Merci de préciser dans votre bulletin d'inscription ci-dessus le nombre de repas à réserver.
- La responsabilité de l'Unit ne pourra en aucune façon être recherchée tant que l'organisation de la formation n'aura pas été confirmée par écrit.

Pour tous renseignements complémentaires, écrivez-nous à : formation@unit.fr