

LA LOCATION NUE OU EN MEUBLÉ

Présentation

La transaction locative peut représenter une part non négligeable de votre chiffre d'affaires. En raison d'une concurrence croissante, le secteur "Ventes" offre peu de perspectives en matière de développement. Les investisseurs recherchent des compétences et de bonnes connaissances juridiques pour développer leur activité.



Public concerné

- agent immobilier
- collaborateur en transaction ou gestion locative

Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire

Objectifs

- Rédiger et assurer le suivi des contrats locatifs meublés.
- Anticiper les difficultés et sécuriser la relation bailleur/locataire



Moyens pédagogiques

- documents supports de formation projetés
- mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Suivi et l'évaluation des résultats

- feuille de présence
- formulaire d'évaluation de la formation
- attestation ouvrant droit au renouvellement de la carte professionnelle



PROGRAMME

Généralités et fiscalité

- Définition, cadre juridique
- La décence et la rénovation énergétique
- Les mandats de recherche
- Louer un bien détenu en indivision
- La colocation et la sous-location
- Location saisonnière, location de courte durée, Airbnb
- Le bail mobilité
- Fiscalité, taxes, plus-value immobilière
- Rentabilité, amortissement
- Le statut du LMNP et du LMP
- Les déclarations et la défiscalisation des revenus locatifs

Le Bail

- Les travaux d'entretien, les gros travaux
- La copropriété
- Les diagnostics obligatoires
- Le bail, contrat-type
- Les clauses abusives
- Le bail et son renouvellement
- L'état des lieux
- Le dépôt de garantie
- Les cautions du locataire ou du sous-locataire
- Le loyer, sa détermination, sa révision
- L'assurance loyers impayés
- La fin du bail

IMMOFORMATION

f.bord@immoformation.net | 01 60 46 72 36
12 Rue du Maréchal Leclerc
91200 Athis-Mons