

Marchal.
ASSOCIÉS

2020

PARIS - LILLE - LYON - BORDEAUX

CATALOGUE DES FORMATIONS

IMMOBILIER

**CABINET
MARCHAL & ASSOCIÉS**

Avocats
Formateurs agréés



/PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

SUITE AU DECRET N°2016-173 DU 18 FEVRIER 2016 RELATIF A LA FORMATION CONTINUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER, LE CABINET A DEVELOPPE UNE NOUVELLE OFFRE DE FORMATION SPECIFIQUE AUX PROFESSIONS IMMOBILIERES JURIDIQUES OU NON.

L'OBJECTIF ? ACQUERIR DES CONNAISSANCES JURIDIQUES INDISPENSABLES POUR EXERCER SA PROFESSION.

LE CABINET A LA QUALITE DE FORMATEUR AGREE PERMETTANT DE JUSTIFIER D'UNE FORMATION RECONNUE ET D'OBTENIR, SOUS RESERVE DU RESPECT DES CONDITIONS, UNE PRISE EN CHARGE DU COUT DE LA FORMATION PAR L'OPCA QUI ASSURE LE FINANCEMENT DES FORMATIONS AGREEES.

N° DE DECLARATION : 32590958659

INTERVENANTS

ME NATACHA MARCHAL

AVOCAT

ENSEIGNE LES BAUX COMMERCIAUX A LA FACULTE
DE DROIT DE LILLE 2

BAUX COMMERCIAUX/COPROPRIETE/TRANSACTION



ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL

AVOCAT

CONSTRUCTION-URBANISME/DROIT BANCAIRE/SAISIES-GARANTIES



ME FLORENCE MAS

AVOCAT

BAUX COMMERCIAUX/VENTES AUX ENCHERES/TRANSACTION



ME ANNE-SOPHIE VERITE

AVOCAT

BAUX COMMERCIAUX/COPROPRIETE/TRANSACTION



ET LES COLLABORATEURS DU CABINET

LEGENDE DES PICTOGRAMMES



LIEU DE LA FORMATION



OBJECTIFS



PARTICIPANTS



PROGRAMME



METHODOLOGIE



DUREE



INTERVENANT



COUT HT (HORS FRAIS DE DEPLACEMENT)

* SOUS RESERVE DU RESPECT DES CONDITIONS DE PRISE EN CHARGE PAR L'OPCA

SOMMAIRE

BAIL COMMERCIAL.....04

- LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES
- LA NÉGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL
- LES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES ET JURISPRUDENTIELLES
- LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL

CONSTRUCTION.....09

- RÉCEPTION DES TRAVAUX : CRITÈRES ET IMPACTS
- LA SOUS-TRAITANCE MALTRAITÉE : RECOURS ET GARANTIES
- MAISON INDIVIDUELLE : AVANT-PENDANT-APRÈS LA CONSTRUCTION

TRANSACTION-AGENT IMMOBILIER-GESTION.....13

- LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER
- LA DÉONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER
- LA RÉDACTION DU COMPROMIS ET LES PIÈGES DE LA VENTE
- MAÎTRISER LA CESSIION DE FONDS DE COMMERCE ET DE DROIT AU BAIL
- GESTION LOCATIVE DES BIENS IMMOBILIERS

COPROPRIETE.....19

- LE RECOUVREMENT DES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ
- LES TRAVAUX DANS LA COPROPRIÉTÉ

RECOUVREMENT DE CREANCES ET EXECUTION.....22

- PRÉVENIR ET RECOUVRER SES IMPAYÉS
- COMPRENDRE LES SÛRETÉS ET LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT

LES FORMATIONS SUR MESURE.....25

COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE ?.....27



BAIL COMMERCIAL

/BAIL COMMERCIAL

LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX : LES BASES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/CONNAITRE LE STATUT DES BAUX COMMERCIAUX
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES JURIDIQUES
/S'EN SERVIR DANS UN CONTEXTE PROFESSIONNEL



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS OU
INTERMÉDIAIRES



/LES GRANDES RÈGLES D'ORDRE PUBLIC STATUTAIRES
/LES RÈGLES SUPPLÉTIVES DU STATUT
/LES CONDITIONS D'APPLICATION DU STATUT
/LES AUTRES RÉGIMES IMPÉRATIFS : BAUX
D'HABITATION/PROFESSIONNELS



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE
VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/BAIL COMMERCIAL

LA NEGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/CONNAITRE LES PRINCIPALES CLAUSES DU BAIL
/SAVOIR LES NÉGOCIER
/ANTICIPER LES POINTS DE BLOCAGE DANS LA NÉGOCIATION



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES
OU EXPÉRIMENTES



/LES CLAUSES DU BAIL COMMERCIAL
/LES POINTS DE NÉGOCIATION HABITUELS BAILLEUR/PRENEUR
/FORMULER UNE CONTRE-PROPOSITION OU SAVOIR EXPLIQUER UN
REFUS



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE
VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/BAIL COMMERCIAL

LA GESTION LOCATIVE DES LOCAUX COMMERCIAUX POST PINEL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/CONNAITRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL

/CONNAITRE LES DILIGENCES À ACCOMPLIR AU COURS DU BAIL COMMERCIAL

/SAVOIR LIRE UN BAIL COMMERCIAL ET RÉPARTIR LES CHARGES ET TRAVAUX

/SAVOIR INDEXER LE LOYER D'UN BAIL COMMERCIAL



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES ET EXPÉRIMENTÉS



/MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI PINEL DU POINT DE VUE DU GESTIONNAIRE

/GUIDE DU GESTIONNAIRE DES DILIGENCES À ACCOMPLIR EN COURS DE BAIL

/LECTURE DES CLAUSES DU BAIL QUI INTÉRESSENT LE GESTIONNAIRE

/CALCULER LE LOYER INDEXÉ DU BAIL COMMERCIAL EN COURS DE BAIL ET EN FIN DE BAIL



/EXEMPLES PRATIQUES

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES

/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE

AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT

CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/BAIL COMMERCIAL

LES EVOLUTIONS LEGISLATIVES ET JURISPRUDENTIELLES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/CONNAITRE LES PRINCIPALES MODIFICATIONS ISSUES DE LA LOI
ALUR/PINEL/MACRON
/CONNAITRE LES GRANDES ÉVOLUTIONS JURISPRUDENTIELLES
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES JURIDIQUES POUR MIEUX
NÉGOCIER



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER INTERMÉDIAIRES
OU EXPÉRIMENTÉS



/POINT SUR LES MODIFICATIONS LÉGISLATIVES CLAUSE PAR CLAUSE
/LES JURISPRUDENCES MARQUANTES ET L'ACTUALITÉ
JURISPRUDENTIELLE
/POINT SUR LES ANNEXES DU BAIL



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE
VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

CONSTRUCTION

/CONSTRUCTION

RECEPTION DES TRAVAUX : CRITERES ET IMPACTS



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/APPRÉHENDER LES CONSÉQUENCES JURIDIQUES DE LA FIN DE CHANTIER
/SAVOIR RÉCEPTIONNER AVEC OU SANS RÉSERVES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS OU INTERMÉDIAIRES



/CRITÈRES DE LA RÉCEPTION TACITE ET JUDICIAIRE
/IMPACTS DE LA RÉCEPTION AVEC ET SANS RÉSERVES
/INCIDENCES DE LA RÉCEPTION ET SUITES



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3 H 30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/CONSTRUCTION

LA SOUS-TRAITANCE MALTRAITEE : RECOURS ET GARANTIES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/CONNAITRE LE RÉGIME JURIDIQUE DE LA SOUS-TRAITANCE
/APPRÉHENDER LES RELATIONS JURIDIQUES AVEC LE MAÎTRE
D'OUVRAGE ET L'ENTREPRENEUR
/MAÎTRISER LES RISQUES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER



/RÉGIME JURIDIQUE DE L'ACTION DIRECTE ET DE L'ACTION
INDEMNITAIRE DU SOUS-TRAITANT
/MAÎTRISER LES ENJEUX ET LES RISQUES DE L'AGRÉMENT ET DES
CONDITIONS DE PAIEMENT



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/CONSTRUCTION

MAISON INDIVIDUELLE : AVANT-PENDANT-APRES LA CONSTRUCTION



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/MAÎTRISER LES ÉTAPES : DE LA CONCLUSION DU CONTRAT DE CMI
AUX SUITES APRÈS RÉCEPTION
/APPRÉHENDER LES ENJEUX JURIDIQUES A CHAQUE ÉTAPE



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER



/LE FORMALISME A RESPECTER EN AMONT
/LE DÉROULEMENT DU CHANTIER : OBLIGATIONS ET INCIDENTS
/L'ISSUE DU CHANTIER ET LES GARANTIES APRÈS RÉCEPTION



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

**TRANSACTION-
AGENT IMMOBILIER
GESTION LOCATIVE**

/AGENT IMMOBILIER

LES MANDATS DE L'AGENT IMMOBILIER



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/SAVOIR RÉDIGER UN MANDAT

/EVITER LES PIÈGES

/S'ASSURER DU PAIEMENT DE LA COMMISSION



/LES AGENTS IMMOBILIERS, LEURS COLLABORATEURS OU ASSISTANTS



/IDENTIFICATION DES DIFFÉRENTS MANDATS

/RÉDACTION DU MANDAT

/LE PROCESS À SUIVRE DE LA RÉCEPTION DU MANDAT À LA SIGNATURE DU CONTRAT

/POINT SUR LES CONTENTIEUX LIÉS AU PAIEMENT DE LA COMMISSION



/EXEMPLES PRATIQUES

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES

/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/AGENT IMMOBILIER

LA DEONTOLOGIE DE L'AGENT IMMOBILIER



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/FORMATION CONFORME À L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES AGENTS IMMOBILIERS

/INTÉGRER LES RÈGLES ISSUES DU CODE DE LA DÉONTOLOGIE

/CONNAÎTRE LES SANCTIONS APPLICABLES EN CAS D'INFRACTION

/COMPRENDRE LE RÔLE DE LA COMMISSION DE CONTRÔLE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION ET DE GESTION IMMOBILIÈRES



/LES AGENTS IMMOBILIERS, LEURS COLLABORATEURS OU ASSISTANTS



/CONNAÎTRE LES RÈGLES DE DÉONTOLOGIE VIS-À-VIS DES CLIENTS : LA CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES PERSONNELLES, LA PROTECTION DES INTÉRÊTS DU CLIENT, L'OBLIGATION GÉNÉRALE D'INFORMATION, LA TRANSPARENCE DES RELATIONS D'AFFAIRES, LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT D'ARGENT.

/VIS-À-VIS DES CONFRÈRES ET COLLABORATEURS : LA CONFRATERNITÉ, OBLIGATION DE RESPECTER ET DE FAIRE RESPECTER LA RÉGLEMENTATION, L'ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE. APPRÉHENDER LE RÔLE DE LA COMMISSION DE CONTRÔLE DES ACTIVITÉS DE TRANSACTION ET DE GESTION IMMOBILIÈRES POUR LE RESPECT DES RÈGLES DE DÉONTOLOGIE

/LA COMPOSITION ET L'ORGANISATION DE LA COMMISSION.

/LES SANCTIONS POUVANT ÊTRE PRONONCÉES PAR LA COMMISSION

/LES RECOURS CONTRE LES DÉCISIONS DE LA COMMISSION.



/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME NATACHA MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/TRANSACTION

LA REDACTION DU COMPROMIS ET LES PIEGES DE LA VENTE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/SAVOIR RÉDIGER UN COMPROMIS
/IDENTIFIER LES ANNEXES DU COMPROMIS
/EVITER LES PIÈGES DE LA VENTE
/SAVOIR LIRE UN PROJET D'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE ET
NÉGOCIER SES CLAUSES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS,
INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS



/RÉDACTION DU COMPROMIS
/SAVOIR RÉDIGER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET
PARTICULIÈRES
/LECTURE DES CLAUSES IMPORTANTES D'UN ACTE AUTHENTIQUE DE
VENTE
/LES POINTS À NÉGOCIER



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3.5 HEURES)



/ME NATACHA MARCHAL-ME FLORENCE MAS-ME ANNE-SOPHIE
VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/TRANSACTION

MAITRISER LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE ET DE DROIT AU BAIL



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/MAÎTRISER LE PARTICULARISME DE LA CESSION DE DROIT AU BAIL
PAR RAPPORT À LA CESSION DE FONDS
/IDENTIFIER LES CLAUSES À NÉGOCIER
/DÉTERMINER LA VALEUR LOCATIVE, LA VALEUR DU DROIT AU BAIL
/LA FISCALITÉ



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS,
INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS



/RÉDACTION DE LA LETTRE D'INTENTION ET DU COMPROMIS
/SAVOIR RÉDIGER LES CONDITIONS SUSPENSIVES ET
PARTICULIÈRES
/MAÎTRISER ET SAVOIR NÉGOCIER LES CLAUSES IMPORTANTES
/LES ASPECTS FISCAUX, DROITS D'ENREGISTREMENT, TVA, PLUS-
VALUE



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL- ME NATACHA MARCHAL- ME
FLORENCE MAS



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/GESTION LOCATIVE DES IMMOBILIERS



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/APPRENDRE A GERER LES BIENS IMMOBILERS
/REDIGER LES MANDATS ET LES BAUX
/INDEXER LES LOYERS
/IDENTIFIER LES PIEGES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER ET/OU DU DROIT
DÉBUTANTS, INTERMÉDIAIRES, EXPÉRIMENTÉS



/LES ÉTAPES DE LA GESTION LOCATIVE
/APPRÉHENDER LES DIFFÉRENTES SITUATIONS



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ANNE-SOPHIE VERITE



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

COPROPRIETE

/COPROPRIETE

LE RECOUVREMENT DES CHARGES DE COPROPIETE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/DÉTECTER ET PRÉVENIR LES DIFFICULTÉS DE PAIEMENT
/METTRE EN ŒUVRE LES GARANTIES POUR S'ASSURER DU
PAIEMENT DES CHARGES
/ASSURER L'EXÉCUTION DES DÉCISIONS



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS ET
INTERMÉDIAIRES



/LES INCIDENTS POUVANT SURVENIR LORS DU RECOUVREMENT DES
CHARGES (PROCÉDURE COLLECTIVE ET SURENDETTEMENT DES
PARTICULIERS)
/LES INTERVENTIONS HORS PROCÉDURE (GARANTIES
CONVENTIONNELLES ET LÉGALES, SAISIES CONSERVATOIRES,
OPPOSITION)
/LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT DES CHARGES (RÉFÉRÉ ET
PROCÉDURE AU FOND, AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE CHAQUE
TYPE DE PROCÉDURE)
/ LES PROCÉDURES D'EXÉCUTION



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/COPROPRIETE

LES TRAVAUX DANS LA COPROPIETE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/IDENTIFIER LES RISQUES, LES ANTICIPER ET Y FAIRE FACE
/SAVOIR PRÉPARER LES VOTES EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE RELATIFS
AUX TRAVAUX
/ANALYSER LA SITUATION EN CAS D'IRRÉGULARITÉ



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER DÉBUTANTS ET
INTERMÉDIAIRES



/LES TRAVAUX DU SYNDICAT DES COPROPRIÉTAIRES
(PROGRAMMATION, DÉCISION, FINANCEMENT)
/LES TRAVAUX DES COPROPRIÉTAIRES (DISTINCTION ENTRE
PARTIES PRIVATIVES ET PARTIES COMMUNES)



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/ 1/2 JOURNÉE (3H30)



/ME NATACHA MARCHAL-ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE
AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT
CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR
VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)



RECouvrement DE CREANCE - EXECUTION

/RECOUVREMENT DE CREANCE-EXECUTION

PREVENIR ET RECOUVRER SES IMPAYES



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/MAÎTRISER LES PROCESS DE LUTTE CONTRE LES IMPAYÉS EN AMONT ET CHOISIR LES GARANTIES ADAPTÉES
/OPTIMISER SES CONNAISSANCES DES PROCÉDURES JUDICIAIRES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER



/PRÉVENTION CONTRE LES IMPAYÉS : CLAUSES CONTRACTUELLES ET GARANTIES APPROPRIÉES
/CATALOGUE DES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT
/DÉTERMINATION DE LA PROCÉDURE LA MIEUX ADAPTÉE
/CAS PARTICULIERS DES MESURES CONSERVATOIRES



/EXEMPLES PRATIQUES
/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES
/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES
/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL - ME ANNE-SOPHIE VÉRITÉ



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

/RECOUVREMENT DE CREANCE - EXECUTION

COMPRENDRE LES SURETES ET LES PROCEDURES DE RECOUVREMENT



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/DÉFINIR LES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE GARANTIES ET LEURS CONSÉQUENCES

/COMPRENDRE LES PROCÉDURES DE RECOUVREMENT ET LEUR MISE EN ŒUVRE

/PARTICULARISMES DES SAISIES



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER



/LES GARANTIES EN AMONT : CAUTIONNEMENT, HYPOTHÈQUE, NANTISSEMENT

/LA PRISE DES MESURES CONSERVATOIRES POUR LUTTER CONTRE L'IMPAYÉ

/ADAPTER LA PROCÉDURE DE RECOUVREMENT À LA NATURE DE LA CRÉANCE



/EXEMPLES PRATIQUES

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES

/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/1 JOURNÉE (7 HEURES)



/ME ISABELLE COLLINET-MARCHAL



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT

CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)

FORMATION SUR MESURE

/FORMATION SUR MESURE



/AU CABINET OU DANS L'ENTREPRISE



/RÉPONDRE À L'OBJECTIF DE FORMATION DE VOTRE ENTREPRISE EN

VOUS PROPOSANT :

- UN PROJET SOUPLE ET COMPLET IMPLIQUANT VOTRE ÉQUIPE
- UNE PÉDAGOGIE PERMETTANT L'ÉVOLUTION DES COMPÉTENCES DE VOTRE ÉQUIPE
- UNE RÉPONSE CONCRÈTE ET IMMÉDIATEMENT OPÉRATIONNELLE



/PROFESSIONNELS DU SECTEUR DE L'IMMOBILIER



/ANALYSE DES BESOINS DU CLIENT ET ÉTABLISSEMENT DU PROGRAMME DE FORMATION AVEC LE CLIENT



/EXEMPLES PRATIQUES

/PARTAGE COLLECTIF DES EXPÉRIENCES ET DES CONNAISSANCES

/SÉANCE DE QUESTIONS-RÉPONSES

/SUPPORT DE FORMATION



/A DÉTERMINER



/FORFAIT DE 200 EUROS HT PAR PERSONNE PAR DEMI-JOURNÉE AVEC UN MINIMUM DE 5 PERSONNES OU LE FORFAIT CORRESPONDANT (PRISE EN CHARGE EN TOUT OU EN PARTIE PAR VOTRE ORGANISME DE FORMATION*)
OU SUR DEVIS SI FORMATION TRÈS SPÉCIFIQUE

**COMMENT OBTENIR LA PRISE
EN CHARGE ?**

/COMMENT OBTENIR LA PRISE EN CHARGE?

En premier lieu, il vous faut déterminer votre OPCA de rattachement ou organisme de formation et être à jour de vos cotisations.

Chaque OPCA détermine ses procédures et ses propres critères de financement. Renseignez-vous avant le début de la formation pour connaître la procédure à suivre et les conditions de remboursement.

Généralement, la démarche de prise en charge d'une formation se déroule en 4 étapes, séparées en 2 phases :



AVANT LA FORMATION :

Etape 1 : Signer la convention de formation avec le formateur.

Etape 2 : Adresser une demande de prise en charge de la formation à votre OPCA ou organisme de formation. Le programme de la formation doit être joint.



APRES LA FORMATION :

Etape 3 :

Signer et récupérer la feuille d'émargement à la fin de la session : ce document permet à l'OPCA de s'assurer de la participation effective des personnes inscrites. Ce document, fourni par l'organisme de formation, est indispensable pour la prise en charge de la formation.

Etape 4 :

Envoyer votre facture pour remboursement à votre OPCA. Cette facture comporte 2 montants :

- le coût pédagogique : il s'agit du prix HT de votre formation ;
- le montant des frais annexes : ces frais sont ceux du déplacement de votre salarié pour assister à la formation : frais de transport, repas et hébergement. Les OPCA les remboursent soit en « frais réels », c'est-à-dire au coût réel que vous avez déboursé, soit suivant des montants forfaitaires.

Il faut joindre à cette facture :

- la convention de formation précédemment établie et signée ;
- la feuille d'émargement ou l'attestation individuelle de présence signée.



MARCHAL & ASSOCIES

Cabinet d'Avocats en droit immobilier



LILLE

30, rue de Thionville
59 000 LILLE
Tél : 03.28.38.93.93
Fax : 03.28.38.93.97



PARIS

28, rue de Londres
75 009 PARIS
Tél : 01.78.42.37.91

VOTRE CONTACT

Natacha MARCHAL
Mail : nmarchal@marchalavocats.com
Tél : 03.28.38.93.93
site : www.marchal-avocats.com

A SAVOIR

Société d'Avocats MARCHAL & ASSOCIES
SIREN : 31868667200037 RCS de LILLE
N° de déclaration pour la formation :
32590958659