



TRANSACTION

Adapter la transaction immobilière aux évolutions réglementaires

1 jour

Présentiel

Réf. ATI-840

Horaires :

9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :

Les dates sont définies avec l'organisme exprimant le besoin. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :

Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :

Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :

Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principales évolutions réglementaires impactant la transaction immobilière
- Anticiper et gérer les risques juridiques et commerciaux associés
- Transformer les contraintes en opportunités commerciales
- Optimiser la valeur d'un portefeuille immobilier dans un contexte réglementaire changeant
- Négocier et rédiger des documents intégrant les nouvelles obligations

Adapter la transaction immobilière aux évolutions réglementaires

Programme

Jour 1 :

► 9h - 12h : Comprendre et anticiper les évolutions réglementaires

Panorama des évolutions réglementaires récentes et à venir

- Le nouveau DPE et ses conséquences pour la vente et la location
- Audits énergétiques : obligations, contenu et conséquences
- Le ZAN (zéro artificialisation nette) : impacts sur le foncier et les projets immobiliers
- Les interdictions de location : seuils de performance énergétique, calendrier d'application

Anticiper les risques et répondre aux enjeux

- Risques juridiques et commerciaux liés à la non-conformité
- Outils de veille et de mise à jour réglementaire
- Stratégies d'adaptation : conseils à la vente, à l'achat et à la location

Transformer les contraintes en opportunités

- Valoriser des biens via la rénovation énergétique
- Intégrer les aides et dispositifs d'accompagnement
- Adapter les argumentaires commerciaux

► 13h - 17h : Mise en pratique et application opérationnelle

Cas pratiques : simulation de transactions en contexte réglementaire évolutif

- Étude de cas 1 : vente d'un bien classé F au DPE
- Étude de cas 2 : transaction sur un terrain concerné par le ZAN
- Étude de cas 3 : vente d'un bien soumis à obligation d'audit

Négociation et rédaction

- Simulation de négociation d'un compromis en tenant compte des nouvelles obligations
- Techniques de négociation intégrant les enjeux réglementaires
- Rédaction de clauses adaptées dans les mandats ou compromis de vente

Synthèse et évaluation des acquis

- Retours d'expérience et bonnes pratiques
- Questions-réponses
- Grille d'auto-évaluation