



## CATALOGUE DE NOS FORMATIONS

LAURENT DUBLET - NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : 278 90 183 189



## PRÉSENTATION DE L'ORGANISME DE FORMATION BEJURIS.

L'organisme de formation BEJURIS propose des formations en immobilier spécialement destinées et adaptées aux professionnels du secteur.

Ces formations sont proposées en visioconférence, par groupe de dix personnes, ou en présentiel dans vos locaux ; et sont dispensées par Laurent DUBLET (n° de déclaration d'activité : 278 90 183 189), juriste de formation et créateur de [www.bejuris.com](http://www.bejuris.com), site d'information juridique et fiscale à destination des professionnels de l'immobilier et de la gestion de patrimoine.

Depuis 2020, BEJURIS a formé plus de 1000 professionnels et, fort de son expérience, vous propose pour les années 2025-2026, 7 thèmes de formation de 7 heures chacune.



## NOS THÈMES DE FORMATION

**P.3 - Thème 1 :** Le cadre juridique des professionnels de l'immobilier (150 euros HT par participant).

**P.4 - Thème 2 :** Les successions et la dévolution successorale des biens immobiliers (150 euros HT par participant).

**P.5 - Thème 3 :** Diagnostic énergétique – Audit énergétique et aide à la rénovation énergétique des biens immobiliers (150 euros HT par participant).

**P.6 - Thème 4 :** La fiscalité des revenus immobiliers (150 euros HT par participant).

**P.7 - Thème 5 :** La fiscalité du patrimoine immobilier. (150 euros HT par participant).

**P.8 - Thème 6 :** Les contrats de vente immobilière (150 euros HT par participant).

**P.9 - Thème 7 :** Le financement de l'acquisition de biens immobiliers (150 euros par participant).

**P.10 - Thème 8 :** Les dispositifs de défiscalisation immobilière dans le neuf et dans l'ancien (150 euros par participant).

**VOUS ÊTES VOUS-MÊME UN ORGANISME DE FORMATION ?  
LA POLITIQUE TARIFAIRES DE BEJURIS S'ADAPTE À VOS BESOINS.**

Pour plus de renseignements :  
Courriel : [contact@bejuris.com](mailto:contact@bejuris.com)  
Téléphone (Laurent DUBLET) : 06.21.86.01.12



## THÈME 1

# LE CADRE JURIDIQUE DES PROFESSIONS DE L'IMMOBILIER

### Objectifs pédagogiques

- Acquérir les règles du code de déontologie des professionnels de l'immobilier.
- Comprendre et mettre en application le principe de non-discrimination à l'accès au logement.
- Maîtriser les obligations TRACFIN. Les modalités de mise en œuvre des mesures de protection des professionnels de l'immobilier.
- Assimiler le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) – comment constituer des fichiers clients et prospects conformes au RGPD.

*À l'issue de son parcours de formation l'apprenant(e) sera en mesure d'exercer la déontologie et l'éthique liées à son métier, d'identifier et signaler toute suspicion relative de fraude fiscale ou de blanchiment et de respecter le Règlement Général sur la Protection des Données.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° La déontologie des professionnels de l'immobilier

- Les règles du code de déontologie.
- Les professionnels de l'immobilier relevant du code de déontologie.
- Le cadre légal et réglementaire de l'exercice de leur activité par les professionnels de l'immobilier.
- Les règles d'éthique professionnelle.
- Les obligations d'information des professionnels de l'immobilier.

#### II° La non-discrimination dans l'accès au logement

- La définition des discriminations.
- Le dispositif légal de lutte contre les discriminations dans l'accès au logement locatif, prévu par la loi de 1989.
- Les dispositifs de répression pénale des discriminations dans l'accès au logement.
- Les principales discriminations dans l'accès au logement.
- Les discriminations directes et indirectes dans l'accès au logement.
- Les motifs légitimes de discrimination dans l'accès au logement.
- Les documents pouvant être demandés aux candidats à la location et à leurs cautions.

#### III° Les obligations TRACFIN des professionnels de l'immobilier – les obligations en matière de prévention du financement du terrorisme et du blanchiment de capitaux

- La définition du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme.
- L'obligation des professionnels de l'immobilier de dresser une cartographie des risques de financement du terrorisme et du blanchiment de capitaux.
- Exemples de risques que doit identifier le professionnel de l'immobilier en fonction de sa propre situation et de celle de ses clients et partenaires.
- Les obligations de vigilance des professionnels de l'immobilier (vigilance de base, vigilance renforcée).
- Les obligations de contrôle des professionnels de l'immobilier.
- L'évaluation des risques du financement du terrorisme et du blanchiment des capitaux.
- Les déclarations TRACFIN.

#### IV° Les obligations des professionnels de l'immobilier en matière de RGPD

- La définition des données personnelles.
- Les bases légales de la constitution de fichier : quels objectifs ?
- Comment prendre en compte les droits et intérêts des personnes dont les données personnelles sont collectées ?
- Les interdictions de collecte de données personnelles.
- Les règles de traitement des données personnelles dans le cadre de la gestion locative.



DURÉE DE LA FORMATION : 7H  
TARIF : 150€ HT/PARTICIPANT



## THÈME 2

# LES SUCCESSIONS ET LA DÉVOLUTION SUCCESSORALE DE BIENS IMMOBILIERS

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les règles de dévolution successorale.
- Maîtriser la fiscalité des successions et des donations.

*À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'appréhender les aspects juridiques et fiscaux des règles successorales et celles applicables aux donations.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° L'ordre des successions en l'absence de testament – Qui hérite en priorité en l'absence de testament ?

- Le premier ordre – Les descendants.
- Le deuxième ordre des successibles.
- Le troisième ordre des successibles.
- Le quatrième ordre des successibles.
- Le système de la représentation successorale.

#### II° Les droits du conjoint survivant

- Les droits du conjoint survivant en présence d'enfants.
- Les droits du conjoint survivant remarié.
- Les droits du conjoint survivant en l'absence de descendant.
- Le droit au logement du conjoint survivant.
- Le droit à pension du conjoint survivant.
- Droit du conjoint survivant et droit de retour de certains biens à la famille du défunt.

#### III° Réserve héréditaire et dévolution successorale

- Définition et utilité de la réserve héréditaire.
- Définition et utilité de la quotité disponible.
- Modalités de détermination de la réserve héréditaire et de la quotité disponible.
- Quotité disponible et réserve héréditaire en présence de descendants du défunt.
- La protection du conjoint survivant.
- Quotité disponible et réserve héréditaire en l'absence de descendant.
- Les dispositifs légaux permettant de «déshériter ses enfants» et leurs limites.

#### IV° Le démembrement de propriété, une technique d'ingénierie patrimoniale

- Le fonctionnement du démembrement de propriété.
- Les conditions du démembrement de propriété.
- Les droits et obligations des usufruitiers et nus-propriétaires.
- Les règles d'évaluation de la valeur de l'usufruit.
- Les avantages fiscaux du démembrement de propriété : la réduction des droits de succession et autre réduction d'impôt sur le patrimoine immobilier.
- La fiscalité des successions.





## THÈME 3

# DIAGNOSTIC ÉNERGÉTIQUE – AUDIT ÉNERGÉTIQUE

## ET AIDES À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BIENS IMMOBILIERS

### Objectifs pédagogiques

- Maîtriser la réglementation thermique dans les constructions neuves et anciennes.
- Comprendre les outils de la performance énergétique : les diagnostics de performance énergétique (DPE).
- Assimiler les obligations liées à la mise en œuvre du diagnostic de performance énergétique.
- Connaître la responsabilité du diagnostiqueur.
- Découvrir le contrat de performance énergétique et les certificats d'économie d'énergie.
- Appréhender les incitations économiques et fiscales en matière de performance énergétique.

*À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de mettre en œuvre les obligations légales et réglementaires relatives aux exigences des réglementations thermiques dans l'immobilier et à leur mise en œuvre via les diagnostics de performance énergétique et audits de performance énergétique.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° La réglementation thermique dans les constructions neuves et anciennes

- Les différentes réglementations thermiques et labels depuis 2005.
- Les objectifs des réglementations thermiques.
- Les modalités de contrôle.
- La RE2020 : contenu et objectifs.
- Les labels environnementaux.
- La réglementation thermique dans la rénovation.

#### II° Les outils de la performance énergétique: les diagnostics de performance énergétique (DPE)

- Champs d'application des diagnostics de performance énergétique : quels bâtiments sont concernés ?
- La réalisation du diagnostic de performance énergétique.
- Le contenu du diagnostic de performance énergétique
- L'audit de performance énergétique.

#### III° Les obligations liées à la mise en œuvre du diagnostic de performance énergétique

- Obligation d'annexer le DPE aux baux et actes de ventes.
- Opposabilité du DPE.
- Responsabilité du diagnostiqueur.
- Modification des rapports locatifs.
- Mention du DPE dans les annonces immobilières.
- Réalisation d'un DPE pour les copropriétés.

#### IV° La responsabilité du diagnostiqueur

#### VI° Le contrat de performance énergétique et les certificats d'économie d'énergie

#### VII° Les incitations économiques et fiscales en matière de performance énergétique



DURÉE DE LA FORMATION : 7H  
TARIF : 150€ HT/PARTICIPANT



## THÈME 4

# LA FISCALITÉ DES REVENUS IMMOBILIERS

### Objectifs pédagogiques

- Identifier les différentes sources de revenus du patrimoine immobilier.
- Maîtriser la fiscalité des revenus fonciers et des revenus de locations meublées.
- Optimiser la fiscalité des revenus du patrimoine immobilier.
- Analyser l'imposition des plus-values immobilières.

*À l'issue de la formation, les stagiaires seront en mesure de mettre en œuvre leur obligation de conseil en matière de fiscalité des revenus immobiliers.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° Les revenus fonciers et l'optimisation fiscale des revenus fonciers

- La définition des revenus fonciers.
- Les modalités d'imposition des revenus fonciers : régime du micro et du réel.
- La déduction des charges : les charges déductibles et les conditions de déduction des charges.
- Le déficit foncier.
- L'optimisation fiscale du déficit foncier : comment utiliser le déficit foncier pour diminuer l'impôt sur le revenu.
- Le régime fiscal des SCI percevant des revenus fonciers.

#### II° L'imposition des revenus des locations meublées

- Le régime fiscal des locations meublées.
- Les nouvelles modalités d'imposition des locations de logements en meublé : le nouveau régime du micro-BIC depuis le 1er janvier 2025 et le régime du réel.
- Comment réduire son imposition avec la location meublée.
- Location meublée et taxe d'habitation.
- Location meublée et cotisation foncière des entreprises.
- Location meublée et récupération de TVA.
- Régime fiscal de la location de locaux équipés.

#### III° L'imposition des plus-values immobilières

- Les biens et droits immobiliers relevant de l'imposition au titre des plus-values immobilières.
- Les personnes et sociétés relevant de l'imposition des plus-values immobilières.
- Les modalités de calcul des plus-values immobilières : Définition de la plus-value immobilière – Méthodes de calcul – Comment optimiser fiscalement une plus-value immobilière.
- Plus-value immobilière et location meublée : les nouvelles règles.
- Les taux d'imposition au titre des plus-values immobilières.
- La taxe sur les plus-values immobilières élevées.





## THÈME 5

# LA FISCALITÉ DU PATRIMOINE IMMOBILIER

### Objectifs pédagogiques

- Analyser les principaux impôts frappant le patrimoine immobilier des particuliers: impôt sur la fortune immobilière, taxe foncière et taxe d'habitation.
- Optimiser fiscalement l'impôt sur la fortune immobilière.
- Analyser et connaître les exonérations de taxe foncière dont bénéficient les particuliers.
- Analyser les cas d'application de la taxe d'habitation et de la taxe sur les logements vacants.

*À l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en mesure de conseiller ses clients et partenaires sur les choix d'investissement à opérer au regard de la fiscalité du patrimoine immobilier.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° La taxe foncière des immeubles construits

- Le champ d'application de la taxe foncière – Quels sont les biens immobiliers soumis à la taxe foncière.
- Les personnes imposables à la taxe foncière.
- Les exonérations de taxe foncière sur les logements neufs.
- Les exonérations de taxe foncière sur les logements anciens.
- Les dégrèvements de taxe foncière accordés à certaines personnes.
- L'assiette de la taxe foncière.
- Les modalités de calcul de la taxe foncière.

#### II° L'impôt sur la fortune immobilière

- Les biens immobiliers soumis à l'impôt sur la fortune immobilière.
- Les personnes soumises à l'impôt sur la fortune immobilière.
- SCI et impôts sur la fortune immobilière.
- Les biens immobiliers exonérés d'impôt sur la fortune immobilière. Méthode pour bénéficier de l'exonération.
- Les modalités de calcul de l'assiette de l'impôt sur la fortune immobilière. Méthode pour réduire l'assiette et l'impôt sur la fortune immobilière.

#### III° La taxe d'habitation

- Les personnes soumises à la taxe d'habitation.
- Les biens immobiliers soumis à la taxe d'habitation : les locations meublées et les résidences secondaires. Modalités d'imposition.
- Les exonérations et dégrèvements de taxe d'habitation.
- Les logements soumis de façon exceptionnelle à la taxe d'habitation.
- Modalités de calcul de la taxe d'habitation.

#### IV° La taxe sur les logements vacants

- Les communes concernées par la taxe sur les logements vacants.
- Les logements concernés par la taxe sur les logements vacants. La notion de logements vacants.
- Les personnes concernées par la taxe sur les logements vacants.
- Les modalités de calcul de la taxe sur les logements vacants.



DURÉE DE LA FORMATION : 7H  
TARIF : 150€ HT/PARTICIPANT



## THÈME 6

# LES CONTRATS DE VENTE IMMOBILIÈRE

### Objectifs pédagogiques

Dans un premier temps, l'objectif de la formation est de rappeler à l'apprenant(e) les règles qui s'appliquent à tous les contrats et avant-contrats de vente en immobilier.

Dans un second temps, il sera exposé à l'apprenant(e) les règles de certains contrats spécifiques en fonction de la nature des biens immobiliers vendus, mais également en fonction des objectifs et capacité des acquéreurs.

*À l'issue de cette formation, l'apprenant(e) sera en mesure d'adapter son offre de conseil en fonction des profils des acquéreurs et des biens qu'il vend.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° Etudier les règles générales des contrats de vente en immobilier

- Les personnes habilitées à vendre ou acheter des biens immobiliers : les règles de protection applicables à certaines catégories de personnes.
- La formation du contrat de vente en immobilier.
- Les règles de protection des acquéreurs de biens immobiliers (délais de rétractation, délais de réflexion).
- Les avant-contrats de vente en immobilier : promesse de vente, pacte de préférence.
- Les conditions suspensives dans les contrats de vente en immobilier.

#### II° Analyser les contrats pour sécuriser une vente en l'état futur d'achèvement

- Le domaine d'application des ventes en l'état futur d'achèvement.
- L'avant-contrat de vente en l'état futur d'achèvement : la portée des engagements des parties, le contenu obligatoire du contrat, la réglementation des dépôts de garantie et leur restitution.
- Le contrat de vente en l'état futur d'achèvement : le contenu obligatoire du contrat, les obligations du constructeur-vendeur, les obligations de l'acquéreur.
- Les modalités originales du paiement et du transfert de propriété des constructions dans le contrat de vente en l'état futur d'achèvement.
- Les garanties dont bénéficient les acquéreurs dans les contrats de vente en l'état futur d'achèvement.

#### III° Découvrir les contrats de vente d'immeuble à rénover

- Le champ d'application des contrats de vente d'immeuble à rénover.
- La réglementation de l'avant-contrat de vente d'immeuble à rénover.
- Les engagements du vendeur : transférer la propriété d'un logement et exécuter ou faire exécuter des travaux.
- Les règles de répartition du prix entre l'existant et le montant des travaux.
- Les modalités de paiement dans le contrat de vente d'immeuble à rénover.
- Les garanties mises à la charge du vendeur du bien immobilier.

#### IV° Appréhender la particularité des contrats de location-accession en immobilier

- L'originalité du contrat de location-accession : un contrat de location qui se termine par une vente.
- L'avant-contrat de location-accession.
- Le statut de l'acquéreur (accédant) et du vendeur (bailleur) pendant toute la phase de location.
- La réglementation de la redevance (loyer + prix d'acquisition) payée par l'acquéreur.
- Les règles de protection de l'acquéreur et du vendeur.
- Le dénouement du contrat de location-accession : la levée de l'option et le transfert de propriété à l'acquéreur.
- Les indemnités de fin de contrat prévues par la loi.

#### V° Maîtriser les contrats de vente à terme

- L'originalité du contrat de vente à terme.
- Un contrat qui permet un paiement différé du prix.
- Les différentes modalités du contrat de vente à terme.
- Les garanties de paiement du prix pour le vendeur.
- Les garanties pour l'acquéreur.



DURÉE DE LA FORMATION : 7H  
TARIF : 150€ HT/PARTICIPANT



## THÈME 7

### FINANCEMENT DE L'ACQUISITION DE BIENS IMMOBILIERS

#### Objectifs pédagogiques

L'objectif de la formation est de rappeler, dans une première partie, les règles de protection des emprunteurs dans le cadre des prêts immobiliers et celle relative au taux d'endettement.

Dans une seconde partie, il est proposé une étude des prêts aidés à l'accession à la propriété et les prêts aidés à l'investissement locatif.

Enfin, face aux exigences croissantes en matière de rénovation énergétique des logements, un exposé sur les prêts aidés destinés à la rénovation énergétique des logements est abordé.

*À l'issue de la formation, le professionnel de l'immobilier sera en mesure de proposer des biens immobiliers, à la vente ou à l'achat, en offrant une solution de financement adaptée au profil de l'acquéreur et à la typologie du bien immobilier proposé à l'achat ou à la vente.*

#### Présentation détaillée de la formation

##### I° les règles générales applicables aux crédits immobiliers

- Les règles de protection des emprunteurs. Les obligations d'information. La FIS. Les devoirs de mise en garde de l'emprunteur.
- Modalités de calcul du taux d'endettement et du reste à vivre.
- Les conditions résolutoires dans les contrats de prêt.
- L'offre de prêt.
- Le TAEG.
- Les assurances de prêt.

##### II° les prêts aidés d'accession à la propriété

###### Le prêt à taux zéro (PTZ) :

- Les opérations financiables à l'aide d'un prêt à taux zéro.
- Les personnes éligibles au prêt à taux zéro.
- Les modalités de calcul du montant finançable à l'aide d'un prêt à taux zéro.

###### Le prêt accession d'Action Logement :

- Les opérations financiables à l'aide d'un prêt accession d'Action Logement.
- Les personnes éligibles au prêt accession d'Action Logement.
- Les montants finançables à l'aide d'un prêt accession d'Action Logement.

###### Le prêt d'accession sociale (PAS) :

- Les personnes éligibles au prêt d'accession sociale.
- Les opérations finançables à l'aide d'un prêt d'accession sociale.
- Montant et modalités de remboursement du prêt d'accession sociale.

###### Le prêt conventionné (PC) :

- Les opérations éligibles au prêt conventionné.
- Les personnes éligibles au prêt conventionné.
- Montants et modalités de remboursement des prêts conventionnés.

###### Le prêt épargne logement :

- Fonctionnement du prêt épargne logement
- Calcul du montant finançable à l'aide d'un prêt épargne logement.

###### Le prêt social de location-accession (PSLA) :

- Fonctionnement du prêt social de location-accession.
- Les personnes éligibles au prêt social de location-accession.
- Les opérations éligibles au prêt social de location-accession.

##### III° les prêts aidés locatifs

- Les prêts locatifs intermédiaires.
- Les prêts locatifs sociaux.

##### IV° les prêts aidés finançant la rénovation énergétique

- L'éco-PTZ.
- Le prêt avance mutation.



DURÉE DE LA FORMATION : 7H  
TARIF : 150€ HT/PARTICIPANT



## THÈME 8

# LES DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION IMMOBILIÈRE DANS LE NEUF ET DANS L'ANCIEN

### Objectifs pédagogiques

Comprendre et mettre en application les dispositifs de réduction d'impôt au titre des investissements immobiliers.

Identifier les mécanismes de réduction d'impôt au titre des investissements immobiliers.

Identifier l'intérêt pour des prospects à investir dans l'immobilier tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt.

*À l'issue de son parcours de formation l'apprenant(e) sera en mesure de conseiller ses prospects et clients en matière de défiscalisation immobilière en lui proposant les solutions de réduction d'impôt au titre des investissements immobiliers.*

### Présentation détaillée de la formation

#### I° la réduction d'impôt « DENORMANDIE »

- Les personnes éligibles à l'avantage fiscal.
- Les logements éligibles à l'avantage fiscal.
- Les travaux de rénovation éligibles.
- Les zones éligibles à la réduction d'impôt.
- Les conditions relatives à l'engagement des acquéreurs.
- Les modalités de calcul de la réduction d'impôt « DENORMANDIE ».

#### II° la réduction d'impôt « MALRAUX »

- Les logements anciens éligibles à la réduction d'impôt.
- La localisation des logements ouvrant droit à la réduction d'impôt.
- Les travaux permettant de bénéficier de la réduction d'impôt.
- Les plafonds de dépenses de travaux.
- Les conditions liées aux engagements des acquéreurs.
- La base de calcul de la réduction d'impôt.
- Les règles de calcul et d'imputation de la réduction d'impôt.





## RESTONS EN CONTACT

---

### SAS BEJURIS.FR

108 grande rue – 89270 Bessy-sur-Cure.  
Numéro de déclaration d'activité : 278 90 183 189  
SIRET : 839 648 961 00010  
Courriel : [contact@bejuris.com](mailto:contact@bejuris.com)  
Téléphone : 06.21.86.01.12

