

# PARCOURS CERTIFIANT EN IMMOBILIER -NÉGOCIATION ET GESTION - ÉLIGIBLE AU CPF

Entrez dans l'immobilier !

[Obtenir des informations sur cette formation](#)

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Ce parcours permet de valider les compétences via l'obtention d'un Diplôme Universitaire et d'une certification CCI Négoventis

TRONC COMMUN :

- Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation.
- Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.
- Préparer et rédiger les avants contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction.
- Garantir et sécurisé la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur.
- Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties.
- Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client vendeur ou acquéreur.
- Conseiller le client en matière de patrimoine, de fiscalité et de financement pour l'accompagner dans son projet de façon optimisée.

SPECIALISATION:

- S'approprier les grands principes et l'environnement du métier.
- Savoir communiquer en syndic et en gestion locative.
- S'initier aux outils et méthode de gestion.
- Savoir développer un portefeuille de gestion locative ou de syndic efficacement.

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

TRONC COMMUN

**Module 1 : Marketing et économie de l'immobilier - 10.5 heures**

- Classification des besoins
- Les motivations qui sous-tendent les comportements sur le marché
- Les freins
- Les processus de décision d'achat de biens immobiliers
- Les acteurs au processus
- Les influences
- Les tendances de marchés et les raisons aux variations

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### **Module 2 : Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction - 14 heures**

- La déontologie professionnelle
- Les obligations contractuelles
- Diagnostics
- Urbanisme
- Fiscalité du propriétaire occupant

### **Module 3 : Rédiger les mandats adaptés au contexte - 7 heures**

- Le mandat : vendre la prestation de l'agence ou du cabinet
- Les différents mandats
- La vie du mandat
- La fidélisation du client

### **Module 4 : Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation - 7 heures**

- Les différents supports de promotion des biens immobiliers
- La cible et la stratégie
- Conception d'annonces
- Principes de bases de la photographie
- Traitement de l'image

### **Module 5 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente - 7 heures**

- Le contrat de vente
- Les règles communes aux avant-contrats
- La promesse unilatérale de vente (PUV)
- La promesse synallagmatique de vente (PSV)
- Les éléments relatifs à la vente d'un lot en copropriété

### **Module 6 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation - 10.5 heures**

- Préparer un dossier locataire en procédant aux vérifications juridiques indispensables
- Rédaction du bail et montage du dossier locataire
- Les limites aux droits du bailleur
- Les garanties du bail
- Renouvellement et fin du contrat
- Focus sur les évolutions législatives prévues et techniques de veille juridique

### **Module 7 : Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation - 14 heures**

- La découverte du bien et du vendeur : les documents nécessaires
- La visite et la découverte du bien
- Estimation : méthodes d'estimation reconnues et les éléments de pondération
- Présentation de l'avis de valeur

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Construction du dossier d'avis de valeur
- L'argumentation et la justification de l'avis de valeur

### **Module 8 : Etablir un plan de financement - 14 heures**

- Analyse de la situation du client
- La capacité financière du candidat à la location
- Calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur
- Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier

### **Module 9 : Perfectionnement en techniques de vente - 14 heures**

- Mise en place des différentes techniques de vente pour vendre un projet et procéder à l'amélioration de celui-ci
- Travail sur la posture orale et de présentation
- Travail sur l'argent, le pouvoir et la reconnaissance
- Répondre aux besoins du client et non pas aux siens

### **SPÉCIALISATION NEGOCIATION ET GESTION**

#### **Module 1 – Investissement et fiscalité de l'immobilier - 7 heures**

#### **Module 2 – Syndic - 14 heures**

#### **Module 3 – Stratégies de développement commercial (gestion et syndic) - 7 heures**

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une équipe pédagogique formée de professionnels de l'immobilier en activité ou ayant recentré leur activité sur la formation professionnelle
- Pédagogie active, alternant les apports théoriques et les mises en situation pratiques.

## CONTENU ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nombre de jours : 18,00

Nombre d'heures : 126,00

Lieu de réalisation : Institut Universitaire Formation Continue 9 Rue de l'Arc en Ciel,  
74940 Annecy

## PROFIL DES PARTICIPANTS ET PRÉ- REQUIS

- Les candidats devront avoir à minima un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux
- Être titulaire d'un baccalauréat ou équivalence.
- Salariés et demandeurs d'emploi

## VALIDATION DE LA FORMATION

### **Certification NEGOVENTIS :**

NEGOVENTIS est un réseau national qui réunit 100 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) piloté par CCI France. Il propose des formations et certifications dans les métiers commerciaux tout au long de la vie, pour tous les publics.

1. **Evaluation écrite** des compétences du tronc commun sous la forme de QCM d'une durée de 45 mn
2. **Evaluation orale de mise en situation de la vente d'un bien immobilier**
  - Préparation de l'oral, 20 mn
  - Réalisation de l'oral, 10 mn
  - Questions-réponses, 10 mn

La certification est délivrée si le candidat obtient la moyenne, soit 10/20 sur les 2 épreuves. Les 2 épreuves se compensent entre elles

### **Diplôme d'Université :**

L'attribution du diplôme est conditionnée par :

- Le suivi complet du cursus de formation
- Une moyenne générale au moins égale à 10/20

## DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle Transaction et Gestion immobilières
- Négociateurs immobiliers

Taux de réussite 2020 "PARCOURS CERTIFIANT EN IMMOBILIER -Négociation et Gestion" NEGOVENTIS: 100%

## COÛT DE LA FORMATION

Tarif NET DE TAXE : 3 780,00€

Le parcours certifiant complet (126 h) : 3780€ net de TVA

Cette formation inscrite au répertoire spécifique est finançable dans le cadre du CPF code 235467.

## PROFIL DU FORMATEUR ET LES PLUS DE LA FORMATION

- Inscription libre au module ou au cycle complet (tronc commun + une option)
- Rythme de la formation spécialement aménagé afin de permettre la poursuite de l'activité professionnelle. (1 à 2 jours de formation par semaine)
- Complémentarité des profils au sein de la promotion et richesse des échanges.
- Conforme à l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier de la loi Alur (14h/an) , les modules conviennent donc parfaitement pour le renouvellement de la carte professionnelle d'agent immobilier.
- Double validation des compétences par une certification Negoventis et un Diplôme Universitaire (DU)

## PARTENAIRES



## CONTACT

**CCI formation**

6 rue André Fumex - CS 62072

74000 Annecy

Tel: 04 50 33 72 24