

CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER

CONTENU DE LA FORMATION

Ces modules correspondent au référentiel du CQP Négociateur Immobilier mis en place par la CEFI (Commission Emploi Formation de l'Immobilier) inscrit au RNCP (répertoire National de la Certification Professionnelle) et inscrit dans la convention collective 3090 Immobilier. Ils ont été renforcés d'un accompagnement au changement dans les cours de communication afin d'aider les demandeurs d'emploi à mieux vivre leur reclassement et leur réorientation.

INTITULES DES MODULES	PROGRAMMES
<p>MODULE A : Présentation générale du domaine d'intervention</p>	<p>La loi Hoguet, ses décrets d'application (1970-1972). Les cartes professionnelles : dossier de demande, de renouvellement. Les cartes grises : obligations des collaborateurs La gestion immobilière : les biens gérés, les acteurs des activités immobilières Les différents statuts du négociateur immobilier</p>
<p>MODULE B : Les cadres juridiques des activités immobilières</p>	<p><u>L'immobilier d'habitation</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Le régime général des contrats 2. Les mandats 3. Les avant contrats 4. Le contrat de vente 5. Les obligations des parties 6. Le rôle de conseil de l'agent immobilier (obligation de moyen, obligation de résultat) <p><u>Les fonds de commerces et l'immobilier tertiaire</u></p> <p><u>L'urbanisme :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Autorisations d'utilisation du sol 2. Outils d'aménagement 3. Le terrain à bâtir 4. Les servitudes <p><u>La copropriété</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les bases de la copropriété : loi du 10 juillet 1965 2. Les acteurs : Assemblée générale, Syndic et Conseil syndical 3. le budget, les charges et les travaux <p><u>Les baux</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les baux soumis au code civil meublé / précaire / saisonnier 2. Les baux d'habitation et professionnel (lois de 1948, 1986, 1989) 3. Les baux commerciaux : Le code du commerce <p><u>La Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA)</u></p>

INTITULES DES MODULES	PROGRAMMES SUCCINCTS
MODULE C : Droit civil	Régimes matrimoniaux Droit des successions et donations
MODULE D : Droit pénal des affaires	L'abus de biens sociaux L'escroquerie L'abus de confiance Le recel La présentation de faux bilans La distribution de dividendes fictifs Lutte contre le blanchiment d'argent Les obligations de l'agent immobilier
MODULE E : Techniques professionnelles	<p><u>Techniques et stratégies de prospection</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. découverte du secteur 2. prospection téléphonique / physique 3. mailing, publipostage, boîtage 4. Prise du mandat <p><u>Techniques générales de négociation</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Accueil 2. Découverte 3. Argumentation 4. Conclusion 5. Confortation <p><u>Pratique de l'évaluation :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Les biens à usage d'habitation/mixtes 2. L'immobilier tertiaire <p><u>Pratique de la vente/la mise en location :</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La recherche de l'acheteur, du locataire 2. Le montage du dossier
MODULE F : Le marketing de l'immobilier	<p>-</p> <p><u>Études de marchés et le marketing</u></p> <p><u>Les outils du marketing</u> Vitrine, plaquette, site internet, book, publicité etc...</p>
MODULE G : Communication écrite Communication orale Construction d'identité professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Lettres et courriers - Comptes rendus et rapport - Préparation du mémoire final - Méthodologie de l'exposé oral - Gestion du stress - Projet personnel, autoformation - Gestion des dynamiques propres - Culture d'entreprise / Culture et entreprise - Ethique

INTITULES DES MODULES	PROGRAMMES SUCCINCTS
<p>MODULE H : Evaluation et Expertise - -</p>	<p><u>La pratique de l'Évaluation</u> 1. Les différents biens 2. Les différentes techniques d'évaluation 3. Mise en situation <u>L'expertise et le recours à l'expertise dans le champ de l'immobilier</u> <u>Les différents types d'expertise</u></p>
<p>MODULE I : Comptabilité et financements</p>	<p><u>Comptabilité générale</u> 1. Initiation à la comptabilité 2. Savoir lire un bilan <u>Financement et plan de financement-Rentabilité des investissements</u> Analyse de la découverte financière pour établir la capacité d'investissement Rentabilité des investissements (outils de calcul)</p>
<p>MODULE J : Droit fiscal et patrimoine</p>	<p>Les impôts et taxes dus à l'occasion de la construction Les impôts et taxes durant la période de possession Les impôts et taxes dus à l'occasion de la cession Fiscalité internationale (taxe 3%) Les techniques de défiscalisation</p>
<p>MODULE K : Les sociétés civiles immobilières</p>	<p><u>Les sociétés civiles immobilières :</u> 1. La société civile immobilière de location 2. La société civile d'attribution 3. La société d'attribution d'immeubles en jouissance partagée 4. La société Civile constituée en vue de la vente d'immeubles</p>
<p>MODULE L : Assurances</p>	<p><u>L'assurance des immeubles</u> 1. Présentation des acteurs 2. Présentation d'un contrat d'assurance 3. Les garanties 4. Les sinistres <u>L'assurance construction</u> 1. La responsabilité des constructeurs 2. L'assurance dommages ouvrage</p>
<p>MODULE M : Architecture et techniques de la construction Pathologie du bâtiment</p>	<p><u>Les différentes parties du bâtiment</u> 1. Gros œuvre 2. Second œuvre <u>Constats et diagnostics obligatoires</u> <u>Les intervenants</u> 1. Architecte 2. Experts 3. Syndic</p>

INTITULES DES MODULES	PROGRAMMES SUCCINCTS
MODULE N : Informatique	Word Excel Power point Internet
CONTROLE DES CONNAISSANCES	Contrôles continus Examen final De retour en centre de formation, les stagiaires rédigeront un mémoire sur leur stage qu'ils présenteront devant un jury de professionnels de l'Immobilier Ils subiront des épreuves écrites en complément des contrôles continus pour valider leur formation selon les formes proposées par la CEFI.
ENTREPRISE	Applications pratiques des techniques apprises Stage durant 6 semaines en Agence Immobilière

TOTAL **71 j = 497 h de formation**
Soit **26 j = 182 h en entreprise**
 97 j = 679 h