



Préparation à la VAE en immobilier

OBJECTIFS

Réaliser des transactions immobilières de biens et gestion de biens en copropriété, en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier

- Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier
- Avoir une approche fondamentale de la gestion location et de la copropriété
- Savoir analyser techniquement un bien immobilier

Accompagner un client dans son projet immobilier via l'apport de conseils et d'informations financières et fiscales, dans des contextes différents

- Être capable d'analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier
- Établir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions
- Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

- Découverte client/vendeur jusqu'à la prise de mandat
- Rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique
- Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique
- Gérer une copropriété au quotidien
- Gérer un parc locatif et en assurer le suivi
- Connaître le déroulement d'une prospection foncière jusqu'à la conclusion de l'achat, dans le respect du droit et des pratiques professionnelles
- Connaître le déroulement d'une opération immobilière : promotion immobilière (VEFA, CCMI), vente d'immeubles à rénover (VIR) et lotissement (PA), dans le respect du droit des pratiques professionnelles

Réaliser des transactions immobilières de biens et gestion de biens en copropriété, en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier

OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier
- Avoir une approche fondamentale de la gestion location et de la copropriété
- Savoir analyser techniquement un bien immobilier

Personnes concernées Prérequis

Public : Tout public

Prérequis : Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour cette formation

MOYENS

Méthodes et modalités pédagogiques

- Formation distancielle en e-learning
- Études de cas
- Questions/réponses

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

- ▶ Le cadre juridique de l'agence
- ▶ La valeur des biens immobiliers, les mandants, mandats et avant-contrats
- ▶ Le montage et la commercialisation d'une opération immobilière en VEFA
- ▶ Le logement social
- ▶ La relation client et le conseil jusqu'à la conclusion de l'affaire

Environnement économique et juridique de l'immobilier

- ▶ Les choix de positionnement, les stratégies commerciales, l'équilibre financier de l'agence
- ▶ Les autres secteurs de l'immobilier : immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchand de biens, location résidence principale

- ▶ La loi du 6 juillet 1989
- ▶ Les différents types de baux
- ▶ La gestion administrative d'un locataire

Gestion immobilière et syndic

- ▶ Les fondamentaux de la gestion locative
- ▶ Les organes de la copropriété
- ▶ Les fondamentaux de la copropriété

- ▶ Savoir analyser un bien sous l'angle des différentes données de sa création et de sa vie
- ▶ Les évolutions législatives liées à l'habitat
- ▶ Les éléments de mission de la Loi MOP
- ▶ Les différents matériaux de construction gros-œuvre

Technique du bâtiment

- ▶ Les différents matériaux de second-œuvre
- ▶ L'importance des normes dans l'organisation d'un bâtiment
- ▶ Les principales causes des pathologies du bâtiment

- ▶ Structures grammaticales
- ▶ Lexique professionnel
- ▶ Méthode et outils de rédaction d'un essai

Anglais appliqué

- ▶ Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- ▶ Vocabulaire et usages de la communication écrite

Référencement

Code RNCP = 36662



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Réaliser des transactions immobilières de biens et gestion de biens en copropriété, en veillant au respect du droit et des pratiques de l'immobilier

OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'immobilier et exercer son activité dans le respect du droit et des pratiques de l'immobilier
- Avoir une approche fondamentale de la gestion location et de la copropriété
- Savoir analyser techniquement un bien immobilier

Personnes concernées Prérequis

Public : Tout public

Prérequis : Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour cette formation

MOYENS

Méthodes et modalités pédagogiques

- Formation distancielle en e-learning
- Études de cas
- Questions/réponses

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Référencement

Code RNCP = 36662

Techniques de vente

- ▶ La vente complète
- ▶ Le guide d'entretien téléphonique



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Accompagner un client dans son projet immobilier via l’apport de conseils et d’informations financières et fiscales, dans des contextes différents

OBJECTIFS

- Être capable d’analyser les documents comptables d’une entreprise et établir un prévisionnel financier
- Établir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions
- Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d’outils d’aide à la vente

- ▶ Les différents impôts du particulier
- ▶ L’impôt sur le revenu
- ▶ Les plus-values immobilières
- ▶ Les crédits immobiliers

Financement et fiscalité

- ▶ Analyse risque du dossier de prêt immobilier
- ▶ L’impôt de solidarité sur la fortune immobilière
- ▶ Les produits de défiscalisation
- ▶ La transmission du patrimoine

Personnes concernées Prérequis

Public : Tout public

Prérequis : Il est conseillé d’avoir des bases et un minimum d’expérience pour cette formation

- ▶ Le bilan
- ▶ Le compte de résultat
- ▶ Le bilan fonctionnel et ses ratios (FR, BFR et trésorerie)
- ▶ Les soldes intermédiaires de gestion

Gestion financière et culture entrepreneuriale

- ▶ La rentabilité et profitabilité de l’entreprise
- ▶ Le seuil de rentabilité et le levier opérationnel
- ▶ La gestion budgétaire et trésorerie

MOYENS

Méthodes et modalités pédagogiques

- Formation distancielle en e-learning
- Études de cas
- Questions/réponses

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Référencement

Code RNCP = 36662



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Responsable d'Affaires en Immobilier – Bloc de compétences optionnels N° 3-4-5

Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation

OBJECTIFS

- Découverte client/vendeur jusqu'à la prise de mandat
- Rédaction d'un compromis et suivi jusqu'à l'acte authentique
- Savoir estimer un bien immobilier à partir de son analyse technique
- Gérer une copropriété au quotidien
- Gérer un parc locatif et en assurer le suivi
- Connaître le déroulement d'une prospection foncière jusqu'à la conclusion de l'achat, dans le respect du droit et des pratiques professionnelles
- Connaître le déroulement d'une opération immobilière : promotion immobilière (VEFA, CCMI), vente d'immeubles à rénover (VIR) et lotissement (PA), dans le respect du droit des pratiques professionnelles

- ▶ Les différents statuts du négociateur et la rémunération
- ▶ La communication avec le client vendeur, bailleur ou acquéreur
- ▶ La constitution du dossier de vente / location (de la visite au mandat)

Négociation immobilière

- ▶ Les techniques de commercialisation des biens
- ▶ Les techniques de découverte du client acquéreur / locataire et les techniques de négociation

- ▶ Prix de la rénovation
- ▶ Prix des constructions contemporaines

Estimation de biens immobiliers

- ▶ Méthodes de détermination de la valeur d'un bien immobilier

- ▶ Les organes de la copropriété : le syndic, le syndicat et le conseil syndical
- ▶ Calcul des tantièmes
- ▶ L'assemblée générale et sa législation
- ▶ Les budgets et la comptabilité

Gestion de copropriété

- ▶ Les travaux et les aspects techniques de la copropriété
- ▶ La gestion des personnels de la copropriété
- ▶ Les charges : répartition et régularisation

Personnes concernées Prérequis

Public : Tout public

Prérequis : Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour cette formation

- ▶ Cadre légal de la gestion locative
- ▶ Le locataire : vie et départ
- ▶ Charges et décomptes locatifs

Gestion locative

- ▶ Régularisation du locataire
- ▶ Gestion administrative et comptable du propriétaire

- ▶ Le cadre réglementaire dans la démarche de prospection
- ▶ Les opportunités d'opérations

Prospection foncière

- ▶ Le potentiel foncier d'un bien
- ▶ La relation d'achat foncier et la négociation
- ▶ La conclusion de l'achat foncier

MOYENS

Méthodes et modalités pédagogiques

- Formation distancielle en e-learning
- Études de cas
- Questions/réponses

- ▶ Le rôle du promoteur / aménageur foncier
- ▶ La faisabilité d'un programme immobilier
- ▶ Le pilotage d'une opération immobilière

Montage d'opération

- ▶ Le phasage commercial et financier d'une opération immobilière
- ▶ Les étapes de livraison des lots

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Référencement

Code RNCP = 36662



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.