



Préparation à la VAE en immobilier

PERSONNES CONCERNÉES / PRÉREQUIS

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire, peut préparer indépendamment un bloc de compétences selon les prérogatives de la loi sur la formation professionnelle du 5 mars 2014.

MOYENS

Méthodes et Modalités pédagogiques :

- Formation distancielle en e-learning, cours particuliers organisés à la demande.

Évaluation :

- Si test de connaissance réussi, passage devant un jury composé de 3 personnes minimum.
- Le candidat dispose de 45 minutes pour préparer un cas pratique.
- S'en suit un échange avec le jury (questions / réponses), portant sur le cas pratique.
- Puis, le jury posera des questions pour évaluer les compétences et savoirs des autres modules associés au bloc de compétences (15 minutes/module).

Lieux et dates :

- En distancielle

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 36 662

CONTACT

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

OBJECTIFS EN TERMES DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- 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.
- 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 locative et de la copropriété.
- Savoir analyser techniquement un bien immobilier.
- Être capable d'exercer son métier en anglais.

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

Simulation professionnelle

Techniques de vente

- ▶ La communication commerciale
- ▶ Les phases de la vente et les stratégies de négociation
- ▶ La vente complète
- ▶ Le guide d'entretien téléphonique

Environnement Économique et Juridique de l'Immobilier

- ▶ 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
- ▶ Les choix de positionnement, les stratégies commerciales, l'équilibre financier de l'agence
- ▶ La relation client et le conseil jusqu'à la conclusion de l'affaire
- ▶ Les autres secteurs de l'immobilier : immobilier commercial, viager, investisseurs professionnels en location saisonnière, marchands de biens, location résidence principale

Gestion Immobilière et Syndic

- ▶ La loi du 6 juillet 1989
- ▶ Les différents types de baux
- ▶ La gestion administrative d'un locataire
- ▶ Les fondamentaux de la gestion locative
- ▶ Les organes de la copropriété
- ▶ Les fondamentaux de la copropriété

Technique du bâtiment

- ▶ Savoir analyser un bien sous l'angle des différentes données de sa création et de sa vie
- ▶ Les différentes contraintes administratives d'urbanisme pour construire
- ▶ Les éléments de mission de la Loi MOP (devenue CCP)
- ▶ Les différents matériaux de construction gros-œuvre
- ▶ Les différents matériaux de second-œuvre
- ▶ L'importance des normes dans l'organisation d'un bâtiment
- ▶ Les principales causes des pathologies du bâtiment
- ▶ Appréhender l'imbrication des sujets des cours de Technique du bâtiment dans la connaissance que doit posséder un agent immobilier

Anglais appliqué

- ▶ Structures grammaticales
- ▶ Lexique professionnel
- ▶ Méthode et outils de rédaction d'un essai
- ▶ Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- ▶ Vocabulaire et usages de la communication écrite



PERSONNES CONCERNÉES / PRÉREQUIS

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire, peut préparer indépendamment un bloc de compétences selon les prérogatives de la loi sur la formation professionnelle du 5 mars 2014.

MOYENS

Méthodes et Modalités pédagogiques :

- Formation distancielle en e-learning, cours particuliers organisés à la demande.

Évaluation :

- Si test de connaissance réussi, passage devant un jury composé de 3 personnes minimum.
- Le candidat dispose de 45 minutes pour préparer un cas pratique.
- S'en suit un échange avec le jury (questions / réponses), portant sur le cas pratique.
- Puis, le jury posera des questions pour évaluer les compétences et savoirs des autres modules associés au bloc de compétences (15 minutes/module).

Lieux et dates :

- En distanciel

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 36 662

CONTACT

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

OBJECTIFS EN TERMES DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Établir des diagnostics en matière de fiscalité des particuliers et proposer des solutions adaptées.
- Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client.

Financement et Fiscalité

- ▶ Les différents impôts du particulier
- ▶ L'impôt sur le revenu
- ▶ Les plus-values immobilières
- ▶ Les crédits immobiliers
- ▶ Analyse risque du dossier de prêt immobilier
- ▶ L'impôt de solidarité sur la fortune immobilière
- ▶ Les produits de défiscalisations
- ▶ La transmission du patrimoine

Gestion financière et Culture Entrepreneuriale

- ▶ EI et formes sociétales : caractéristiques
- ▶ Le bilan
- ▶ Le compte de résultat
- ▶ Le bilan fonctionnel et ses ratios (FR, BFR et trésorerie)
- ▶ Les soldes intermédiaires de gestion
- ▶ La rentabilité et profitabilité de l'entreprise
- ▶ Le seuil de rentabilité et le levier opérationnel
- ▶ La gestion budgétaire et trésorerie



Responsable d'Affaires en Immobilier (Bloc de Compétences Optionnel N°1) – 44H

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

PERSONNES CONCERNÉES / PRÉREQUIS

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire, peut préparer indépendamment un bloc de compétences selon les prérogatives de la loi sur la formation professionnelle du 5 mars 2014.

MOYENS

Méthodes et Modalités pédagogiques :

- Formation distancielle en e-learning, cours particuliers organisés à la demande.

Évaluation :

- Si test de connaissance réussi, passage devant un jury composé de 3 personnes minimum.
- Le candidat dispose de 45 minutes pour préparer un cas pratique.
- S'en suit un échange avec le jury (questions / réponses), portant sur le cas pratique.
- Puis, le jury posera des questions pour évaluer les compétences et savoirs des autres modules associés au bloc de compétences (15 minutes/module).

Lieux et dates :

- En distanciel

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 36 662

CONTACT

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

OBJECTIFS EN TERMES DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- De la découverte clients vendeurs/acquéreurs 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.

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

Négociation Immobilière

- ▶ Les différents statuts du négociateur et la rémunération
- ▶ La communication avec le client vendeur, bailleur ou acquéreur
- ▶ La constitution et l'animation d'un fichier de vendeurs et d'acquéreurs
- ▶ La constitution du dossier de vente / location (de la visite au mandat)
- ▶ Les techniques de commercialisation des biens
- ▶ Les techniques de découverte du client acquéreur / locataire et les techniques de négociation

Estimation de biens immobiliers

- ▶ Prix de la rénovation
- ▶ Prix des constructions contemporaines
- ▶ Méthodes de détermination de la valeur d'un bien immobilier



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

PERSONNES CONCERNÉES / PRÉREQUIS

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire, peut préparer indépendamment un bloc de compétences selon les prérogatives de la loi sur la formation professionnelle du 5 mars 2014.

MOYENS

Méthodes et Modalités pédagogiques :

- Formation distancielle en e-learning, cours particuliers organisés à la demande.

Évaluation :

- Si test de connaissance réussi, passage devant un jury composé de 3 personnes minimum.
- Le candidat dispose de 45 minutes pour préparer un cas pratique.
- S'en suit un échange avec le jury (questions / réponses), portant sur le cas pratique.
- Puis, le jury posera des questions pour évaluer les compétences et savoirs des autres modules associés au bloc de compétences (15 minutes/module).

Lieux et dates :

- En distanciel

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 36 662

CONTACT

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

OBJECTIFS EN TERMES DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Gérer une copropriété au quotidien.
- Gérer un parc locatif et en assurer le suivi.

Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés.

Gestion de copropriété

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

Gestion locative

- ▶ Cadre légal de la gestion locative
- ▶ Le locataire : vie et départ
- ▶ Charges et décomptes locatifs
- ▶ Régularisation du locataire
- ▶ Gestion administrative et comptable du propriétaire



Responsable d'Affaires en Immobilier (Bloc de Compétences Optionnel N°3) – 44H

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

PERSONNES CONCERNÉES / PRÉREQUIS

Tout candidat ayant au minimum une année d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire, peut préparer indépendamment un bloc de compétences selon les prérogatives de la loi sur la formation professionnelle du 5 mars 2014.

MOYENS

Méthodes et Modalités pédagogiques :

- Formation distancielle en e-learning, cours particuliers organisés à la demande.

Évaluation :

- Si test de connaissance réussi, passage devant un jury composé de 3 personnes minimum.
- Le candidat dispose de 45 minutes pour préparer un cas pratique.
- S'en suit un échange avec le jury (questions / réponses), portant sur le cas pratique.
- Puis, le jury posera des questions pour évaluer les compétences et savoirs des autres modules associés au bloc de compétences (15 minutes/module).

Lieux et dates :

- En distanciel

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 36 662

CONTACT

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

OBJECTIFS EN TERMES DE COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- 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 et des pratiques professionnelles.

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

Prospection foncière

- ▶ Le cadre réglementaire dans la démarche de prospection
- ▶ Les opportunités d'opérations
- ▶ Le potentiel foncier d'un bien
- ▶ La relation d'achat foncier et la négociation
- ▶ La conclusion de l'achat foncier

Montage d'opérations immobilières

- ▶ Le rôle du promoteur / aménageur foncier
- ▶ La faisabilité d'un programme immobilier
- ▶ Le pilotage d'une opération immobilière
- ▶ Le phasage commercial et financier d'une opération immobilière
- ▶ Les étapes de livraison des lots



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