



Diplôme Responsable d'affaires 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 distanciel

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 40660

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 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.

Administrer l'activité immobilière en conformité avec les obligations réglementaires

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



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 : 40660

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.
- Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Accompagner et optimiser le 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

RSE :

- ▶ L'anthropocène et l'urgence climatique
- ▶ Les fondamentaux du développement durable et de la RSE
- ▶ Les principaux outils de diagnostic et d'évaluation en matière de développement durable et de la RSE
- ▶ Les modèles d'affaires responsables



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 : 40660

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

- Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

Manager et gérer un centre de profit immobilier

Communication et Management

- ▶ Les concepts de base de la communication
- ▶ Les rôles du manager et les différents styles de management
- ▶ La méthodologie de conduite de réunion
- ▶ Les techniques d'entretien : recrutement, évaluation et recadrage, professionnel
- ▶ L'application managériale des réseaux sociaux : le management 2.0 et la génération Y, Z

Gestion financière et Culture Entrepreneuriale

- ▶ El 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

Législation et Gestion des ressources humaines

- ▶ Les bases du droit du travail, le contrat de travail et les éléments constitutifs du contrat de travail
- ▶ La gestion du temps de travail
- ▶ La gestion des congés
- ▶ La gestion des absences
- ▶ Le pouvoir disciplinaire et ruptures individuelles du contrat de travail

Techniques de vente

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



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 : 40660

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.

Gérer une activité de transaction immobilière

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 : 40660

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 un parc locatif et en assurer le suivi.
- Administrer des gestions locatives spécifiques : les locations touristiques et les logements sociaux.

Gérer une activité de gestion locative

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

Gestion touristique et social

- ▶ Cadre légal de la gestion touristique
- ▶ L'occupant : arrivée et départ
- ▶ Suivi des demandes et gestion des biens
- ▶ La place du logement social
- ▶ Gestion administrative du logement social



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 : 40660

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.
- Garantir la fiabilité des comptes de tiers dans le respect de la réglementation comptable et fiscale.

Gérer une activité de gestion de syndic

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

Comptabilité mandant

- ▶ Les aspects comptables des règlements de copropriété
- ▶ Les états datés et les autres documents d'information
- ▶ Les procédures de recouvrement en copropriété et en gestion
- ▶ La gestion des flux et des rapprochements bancaires



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 distancielle

RÉFÉRENCIEMENT

Code RNCP : 40660

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 et lotissement, 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.