

## Certificat de Qualification Professionnelle

(certification reconnue par la branche professionnelle de l'immobilier)

### Les débouchés en termes de métiers

- Gestionnaire locatif
- Gestionnaire de copropriété ou syndic
- Négociateur immobilier

### Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un **Baccalauréat**,
- **Dossier de candidature** (téléchargeable depuis le site Internet),
- **Tests**,
- **Entretien** individuel.

### Rythme de la formation

- **Nous consulter.**

### Financement de la formation

Cette formation est possible :

- **En formation initiale** (sous statut étudiant)
  - possibilité de paiements échelonnés
  - possibilité de convention de stage longue durée en entreprise
- **En formation continue / formation en alternance**
  - Contrat de professionnalisation
  - Congé individuel de formation CDI ou CDD

## Objectifs de la formation

- **Acquérir ou approfondir en une année** l'ensemble des connaissances **techniques, juridiques et commerciales**, nécessaires à l'exercice des fonctions **en conseil immobilier**.
- **Intégrer rapidement le marché de l'emploi en travaillant pour le compte d'un employeur ou pour son propre compte** sous réserve d'être titulaire de la **carte professionnelle**.

## Contenu de la formation

### ENVIRONNEMENT GENERAL DE L'IMMOBILIER

- Présentation générale du domaine d'intervention
- La loi Hoguet,
- Les cartes professionnelles
- Les différents statuts du négociateur immobilier

### LES CADRES JURIDIQUES DES ACTIVITES IMMOBILIERES

- L'immobilier d'habitation
- Les fonds de commerce et l'immobilier tertiaire
- L'urbanisme
- La copropriété
- **Les baux** : Les baux d'habitation et professionnel
- **Les baux commerciaux** : Le code de commerce
- La Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA)

### REGIMES MATRIMONIAUX

- Droit civil immobilier
- Droit des successions et donations

### DROIT PENAL DES AFFAIRES

- L'abus de confiance
- Le recel
- Lutte contre le blanchiment d'argent
- Les obligations de l'agent immobilier

### TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Techniques et stratégies de prospection
- Techniques générales de négociation
- Pratique de l'évaluation
- Pratique de la vente/la mise en location

### LE MARKETING DE L'IMMOBILIER

- Vitrine, plaquette, site internet, book, publicité...

### EVALUATION ET EXPERTISE

- La pratique de l'évaluation
- L'expertise et le recours à l'expertise
- Les différents types d'expertise

### COMPTABILITE ET FINANCEMENTS

- Financement et plan de financement
- Analyse de la découverte financière pour établir la capacité d'investissement
- Rentabilité des investissements

### DROIT FISCAL ET PATRIMOINE

- Les impôts et taxes
- Les techniques de défiscalisation

### LES SOCIETES CIVILES IMMOBILIERES

### ASSURANCES

- L'assurance des immeubles
- L'assurance construction

### ARCHITECTURE ET TECHNIQUES DE LA CONSTRUCTION

- Les différentes parties du bâtiment
- Pathologie du bâtiment

### COMMUNICATION

- Communication écrite
- Communication orale

### PREPARATION DU MEMOIRE

- **Définir un projet** : ses objectifs, sa problématique
- Gérer un dossier immobilier
- Aptitude à se situer et à situer son activité professionnelle
- Assurer la mise en oeuvre et le suivi
- Adaptation face à une situation professionnelle

## Epreuves de l'examen

, **Contrôle continu, suivi en entreprise, étude de cas et présentation d'un mémoire écrit et oral en fin de formation.**

, **Le candidat est admis à partir de 12/20 de moyenne des épreuves.**