

FORMINDIS est un établissement privé d'enseignement à distance déclaré sous le N° 52 44 05178 44 auprès du Préfet de région des Pays de la Loire, placé sous le contrôle pédagogique du ministère de l'Éducation Nationale et contrôlé par le Rectorat de l'Académie de Nantes.
FORMINDIS est certifié QUALIOPi sous le numéro B00567.

Négociateur immobilier

Formation 2 : plan d'étude et programme des cours par correspondance

Objectifs de la formation : acquérir les connaissances nécessaires pour devenir négociateur ou négociatrice en biens immobiliers neufs et anciens. Développer et actualiser un fichier de logements disponibles à la vente. Déterminer avec les acquéreurs les caractéristiques des logements qu'ils recherchent et leur proposer des biens correspondants. Établir les compromis de vente et conseiller les clients dans leurs financements. Maîtriser la législation et la fiscalité immobilière, les règles d'urbanisme et les techniques de vente.

- Nombre de modules : **9**

- Estimation heures de travail stagiaire : **180 heures**

Chaque module est adressé au stagiaire sous forme dématérialisée, et comprend environ 40 pages de cours théoriques, 30 pages de documents annexes ainsi qu'un devoir à retourner.

- dispositions de la formation : date, durée et options

Possibilité de suivre la formation en rythme rapide, lent ou classique, à la date choisie par le stagiaire en accord avec le centre de formation (*entrée permanente*). 3 options au choix (2 jours de regroupement pédagogique, 6 semaines de stage en entreprise ou 5 heures de visioconférence).

Coût de la formation : 1 950,00 Euros

Le prix indiqué est net de TVA et comprend l'ensemble des prestations fournies : support et frais d'envoi des cours, suivi pédagogique et gestion administrative du dossier du stagiaire.

Les aptitudes requises

Afin de suivre au mieux l'action de formation susvisée, et obtenir les qualifications auxquelles elle prépare, le Stagiaire est informé qu'il est nécessaire de posséder, avant l'entrée en formation le Baccalauréat Technique ou Général ou encore une expérience professionnelle minimale d'un an dans une activité de distribution de biens ou de services, de gestion, de commercialisation, de marketing, de communication, d'administration d'entreprise ou encore de techniques du bâtiment, que ce soit en qualité d'artisan, de commerçant, de profession libérale, ou de salarié.

Validation

Attestation de formation professionnelle qualifiante adressée au stagiaire en fin d'études et précisant qu'il a acquis les connaissances nécessaires à l'exercice de la fonction de négociateur en transaction immobilière (Niveau IV de la convention collective des métiers de l'immobilier)

Programme détaillé des cours

Module 1 / L'environnement professionnel et le bien immobilier

- Les principaux employeurs
- La loi Hoguet et ses obligations
- Les statuts du négociateur
- Sociétés de caution
- Droit de la propriété
- État civil et régimes

Module 2 / Les règles d'urbanisme

- Le R N U (Règlement National d'Urbanisme)
- Le P.O.S. (Plan d'Occupation des Sols)
- Le P.L.U. (Plan Local d'Urbanisme)
- La carte communale
- La législation des Bâtiments de France
- L'assainissement

Module 3 / Les documents d'urbanisme

- La phase préalable au permis (Cua, Cub, note de renseignement)
- Les Permis (construire, aménager, démolir)
- L'Arrêté de Lotir
- La Déclaration Préalable de Travaux
- Les opérations sans formalités

Module 4 / Le bien immobilier : l'acquisition

- La revente en ancien
- L'immeuble neuf en VEFA
- La construction de maison individuelle (contrat loi 90 11 29 du CCH, Marché de maîtrise d'œuvre, contrat de gré à gré)

Module 5 / Le bien immobilier : Les garanties du neuf

- Les garanties de remboursement de l'acompte versé
- Les garanties d'achèvement
- Assurances de parfait achèvement à prix et délais convenus
- Biennale, décennale, R.C.P.
- Assurances Dommages Ouvrages

Module 6 / Les mandats

- Le mandat ordinaire
- Le mandat exclusif
- Le ou Les mandat(s) à démarchage à domicile
- L'enregistrement des mandats

Module 7 / Prospection et techniques de ventes

- La prospection (presse, mailing, organisation du temps, la recherche cadastrale)
- la prise de mandat
- Création et suivi du fichier informatisé
- La prise de contact (publicité, vitrine, téléphone, ...)
- La découverte du client et sa recherche immobilière
- Visite, traitement des objections et suivi des clients
- La conclusion par compromis de vente jusqu'à l'acte authentique

Module 8 / Les financements

- La Loi SCRIVENER
- Le prêt immobilier et l'offre de prêt
- Les garanties bancaires
- Les prêts bancaires et les prêts aidés
- Allocation logement et APL
- Le contentieux

Module 9 / La fiscalité immobilière

- La mutation (droits d'enregistrements, plus-values, impôts et taxes)
- Les revenus fonciers
- Investissement locatif et avantages fiscaux
- Les conditions de location en défiscalisation et amortissement