

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(trice) 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, 4 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.

 **FORMINDIS**

SARL au capital de 46 560 Euros - allée de Bécheloup - 44119 GRANDCHAMP DES FONTAINES
SIRET 491 739 652 00015 Code APE 8559 A
N° déclaration existence : 52 44 05178 44 N° Certificat Qualiopi : B00567
Tél : 02 51 12 13 99 www.formindis.fr contact@formindis.fr

Les aptitudes requises et les prérequis

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.

En outre, avant l'entrée en formation, un entretien téléphonique fera l'objet d'une étude sur le projet du futur apprenant. De surcroît, il lui sera demandé de remplir une évaluation des acquis ainsi que des QCM avant l'entrée en formation, pour pouvoir être retenu(e) pour suivre ce cursus. Enfin, lors de l'échange téléphonique, le candidat pourra poser des questions, évoquer son objectif, exposer ses connaissances, ses compétences qui nous permettront d'évaluer ses pré-requis pour mieux suivre ce cursus.

Les moyens et outils pédagogiques

les moyens pédagogiques permettant à nos apprenants de mieux suivre le cursus suivi sont très importants pour la réussite de la formation.

En premier lieu, formindis est présent sur les réseaux sociaux avec : « instagram » Formindis où des articles sont régulièrement publiés pour informer nos stagiaires sur des nouveaux décrets, de nouvelles lois et autres changements juridiques. Linkedin Formindis permet également d'assurer une forme de veille juridique dans le domaine de l'immobilier.

En second lieu, un espace discussion sur WhatsApp facilite la communication et le partage d'informations, par ce moyen, nos stagiaires peuvent discuter ensemble et échanger. En outre, il y a par ce biais des offres d'emplois déposées par mes anciens stagiaires, des agences immobilières.

Enfin, Formindis utilisent des coaching par téléphone, visioconférences si demandées, espace discussions via Whatsapp, échanges par mail, travail collaboratif avec l'aide des corrections des devoirs, quiz, évaluations, QCM, vidéos partagées sur demande, reprenant des thèmes de la négociation en immobilier. Ces ressources optimisant bien évidemment le processus d'apprentissage et restant en constante évolution.

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