



Immobilier

BLOCS OPTIONNELS

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 36662

Bloc optionnel n°1

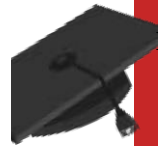
1. Développement d'un portefeuille de biens en identifiant leur potentiel commercial

Négociation Immobilière

- C1** : Connaître les différents statuts et leurs rémunérations
- C2** : Accueillir un client, rédiger une lettre professionnelle, mener une communication téléphonique
- C3** : Savoir prospecter ; rédiger un mailing, un prospectus, une petite annonce
- C4** : Evaluer le bien et justifier son prix – prendre le mandat
- C5** : Mettre le bien en marché
- C6** : Découvrir le client acquéreur/locataire, négocier et conclure

Estimation de biens immobiliers

- C1** : Déterminer les coûts de remise en état d'un bien immobilier
- C2** : Estimer la valeur d'un terrain à bâtir, d'une maison individuelle, d'un appartement
- C3** : Utiliser les différentes méthodes d'évaluation
- C4** : Créer un argumentaire technique de vente



PREREQUIS:

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens du relationnel
- Rigoureux et méthodique
- Esprit d'initiative

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE METHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



Bloc optionnel n°2

2. Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés :

Gestion de Copropriété

- C1 : Comprendre un État Descriptif de division et le règlement de Copropriété
- C2 : Convocation à l'AG et envoi
- C3 : Rédiger le Procès-Verbal et exécuter les décisions
- C4 : Gérer le contentieux
- C5 : Établir un budget prévisionnel et gérer les appels de fonds
- C6 : Administration des personnels de la copropriété
- C7 : Régularisation des comptes des copropriétaires

Gestion locative

- C1 : Remplir un mandat
- C2 : Rédiger un bail
- C3 : Gérer les événements en cours de bail, les congés et le renouvellement du bail
- C4 : Établir un décompte de restitution de Dépôt de Garantie
- C5 : Repérer les charges récupérables et procéder à leur régularisation
- C6 : Établir un compte rendu de gestion et les déclarations de Revenus

Bloc optionnel n°3

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

Prospection foncière

- C1 : Comprendre le cadre réglementaire dans la démarche de prospection
- C2 : Identifier les opportunités d'opérations
- C3 : Analyser et valider le potentiel foncier d'un bien
- C4 : Maîtriser la relation d'achat foncier
- C5 : Sécuriser l'achat pour l'opération immobilière

Montage d'opérations immobilières

- C1 : Comprendre le rôle du promoteur / aménageur foncier
- C2 : Valider la faisabilité d'un programme immobilier
- C3 : Comprendre le pilotage d'une opération immobilière
- C4 : Maîtriser le phasage commercial et financier d'une opération immobilière
- C5 : Dominer les étapes de livraison des lots

