

Maîtriser les bases de l'immobilier : Sur les transactions de vente et de location.



Lieu de Travail :

20 heures
(18h E-learning et 2h Coaching)



Lieu de Travail :

Distanciel et e-learning



Profil :

Ouvert à tous



Modalité d'accès :

14 jours
après délai scrivner



Pré-requis :

Aucun pré-requis



Modalité d'évaluation :

PRÉSENTIEL DEVANT JURY
PRÉVOIR DÉPLACEMENT



Certification :

TP – ASSISTANT IMMOBILIER
RNCP 34441
BLOC 01
Certifier par le Ministère du travail
et de l'insertion

Vous serez capable

- o Maîtriser le cadre légal de la mise en location et de la vente d'un bien immobilier.
- o Identifier les besoins des clients.
- o Proposer des solutions adaptées.
- o Maîtriser les différentes étapes de la location et de la gestion.

Objectif de la formation

- o A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre les étapes clés et les implications légales liées aux transactions immobilières de vente.
- o Les participants seront également en mesure d'identifier les besoins des clients et de proposer des solutions adaptées, tout en respectant les normes et les réglementations en vigueur.
- o Enfin, ils auront une connaissance pratique des documents juridiques nécessaires à la vente d'un bien immobilier mais aussi à la location et sauront comment les compléter correctement.

Information sur la formation

Les inscriptions sont ouvertes toute l'année. Pour toute information, n'hésitez pas à nous contacter.

Moyens pédagogiques : Accès en ligne à des ressources, travaux pratiques individuels (quiz et exercices), ainsi que des vidéos.

Elle comprend aussi 2h de distanciel avec un formateur professionnel dans le domaine de l'immobilier. Une évaluation initiale et finale vous sont proposées en début et fin de parcours afin de tester les connaissances acquises.

Moyens techniques : Les sessions se déroulent via une plateforme LMS e-learning. Un support technique est assuré par Advizzeo.

Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par un entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)

Modalités de validation : Une attestation de fin de formation vous sera délivrée.

Tarif : 2 997 € (auto-financement). Prix nets de TVA.
Possibilité de financement via le CPF.

Liste des compétences :

- o Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier
- o Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier
- o Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat
- o Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, viager ...)

Modalité d'examen :

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- b) d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Contenu détaillé du programme

Module 1 - S'analyser et se connaître avant d'exercer (54min)

- o 5 principes à implémenter 00'19'14
- o Apprendre à déléguer 00'08'00
- o Connaître ses points forts et ses points faibles 00'14'33
- o Traiter ses injonctions 00'11'53
- o Quizz fin de module

Module 2 - Assurer une bonne gestion financière (44min)

- o Le cercle financier 00'12'54
- o Gérer son portefeuille 00'14'26
- o Les notions Actif/Passif 00'16'57
- o Quizz fin de module

Module 3 - Déterminer les calculs liés à la rentabilité (1h15min)

- o Calcul de la rentabilité 00'07'25
- o Qu'est-ce qu'une bonne rentabilité ? 00'10'28
- o L'endettement 00'16'00
- o Le cash-flow 00'05'19
- o Le Roi (Return On Investment) 00'12'12
- o La règle des 70 00'06'39
- o Le taux d'endettement différencié 00'08'47
- o L'effet de levier bancaire 00'07'58
- o Quizz fin de module

Module 4 - Définir les objectifs et stratégie selon le type de bien (1h40min)

- o Introduction au module 00'01'47
- o Tableau comparatif type de bien 00'05'00
- o Les appartements 00'17'42
- o Les immeubles 00'20'07
- o Parkings et box 00'11'30
- o Les maisons 00'11'34
- o Les locaux commerciaux 00'09'07
- o La meilleure stratégie 1/2 00'14'34
- o La meilleure stratégie 2/2 00'14'03
- o Quizz fin de module

Module 5 - Concevoir une bonne stratégie de location (1h06min)

- o Grande ville vs province 00'13'06
- o La location longue durée 00'13'48
- o Colocation 00'14'10
- o Location courte durée 00'24'40
- o Quizz fin de module

Module 6 - Élaborer une étude de marché (1h52min)

- o PDF étude de marché 00'02'00
- o Étape 1 – trouver un secteur rentable 00'12'40
- o Étape 2 – Analyser une ville 00'12'18
- o Étape 3 – La tension o locative 00'10'48
- o Étape 4 – Outils et méthodes pour récolter des données 00'19'01
- o Étape 5 – Le prix du marché 00'15'20
- o Étape 6 – Se situer 00'09'40
- o Étape 7 – Actions à mener sur le terrain 00'13'35
- o Étape 8 – Tester le marché 00'18'29
- o Module 7 - Trouver un bien rentable sur le marché locatif 00'57'50
- o L'erreur du prix 00'09'28

- o La feuille de route PDF 00'01'00
- o La feuille de route 00'08'51
- o Où chercher ? 00'11'18
- o L'outil indispensable (présentation) 00'03'08
- o L'outil indispensable (tutoriel) 00'12'38
- o Les agences immobilières 00'12'27
- o Quizz fin de module

Module 7 - Trouver un bien rentable sur le marché locatif (58min)

- o L'erreur du prix 00'09'28
- o La feuille de route PDF 00'01'00
- o La feuille de route 00'08'51
- o Où chercher ? 00'11'18
- o L'outil indispensable (présentation) 00'03'08
- o L'outil indispensable (tutoriel) 00'12'38
- o Les agences immobilières 00'12'27
- o Quizz fin de module

Module 8 - Accomplir de la bonne façon les visites de bien (1h03min)

- o PDF Visites immobilières 00'01'00
- o Organisation d'une journée de visites 00'14'09
- o Première étape de la visite 00'14'44
- o Deuxième étape de la visite 00'08'23
- o Troisième étape de la visite 00'06'39
- o La contre visite 00'06'42
- o Le croquis 00'12'40
- o Kit visite 00'05'00
- o Quizz fin de module

Module 9 - Animer une négociation (1h42min)

- o Les bases de la négociation 00'11'22
- o Vendeur idéal 1/2 00'11'23
- o Vendeur idéal 2/2 00'12'09
- o Les questions à poser PDF 00'01'00
- o Les questions à poser 00'15'27
- o Agences 00'12'31
- o De combien négocier 00'05'51
- o L'offre d'achat 00'15'47
- o Le compromis de vente 00'17'00
- o Quizz fin de module

Module 10 - Comprendre le rôle du notaire (2h25min)

- o Présentation du notaire 00:15:36
- o Présentation du clerc de notaire 00:12:37
- o La promesse d'achat 00:11:07
- o Le compromis de vente 00:17:00
- o L'acte authentique 00:14:49
- o Les frais de notaire 00:08:02
- o Mariage et pacs 00:17:58
- o La SCI la chez le notaire 00:12:19
- o L'indivision 00:12:00
- o Transmission et donation 00:12:44
- o L'acte en main 00:10:55
- o Quizz fin de module

Contenu détaillé du programme

Module 11 - Gérer les travaux de rénovation (42min)

- o Les conditions avant chantier 00'18'14
- o Se construire un réseau d'artisan fiable 00'09'32
- o Comment choisir ses artisans 00'13'49
- o Analyser un devis 00'01'00
- o Quiz fin de module

Module 12 - Comprendre le Financement (2h32min)

- o Le scoring bancaire 00:10:44
- o Améliorer son scoring bancaire 00:12:35
- o Le financement en fonction de sa situation 00:15:45
- o Le conseiller bancaire 00:13:09
- o Comprendre les différents taux 00:07:14
- o Dossier bancaire 1/6 00:11:49
- o Dossier bancaire 2/6 00:10:32
- o Dossier bancaire 3/6 00:05:24
- o Dossier bancaire 4/6 00:05:32
- o Dossier bancaire 5/6 00:05:05
- o Dossier bancaire 6/6 00:04:01
- o Monter un dossier bancaire – tutoriel 00'09'02
- Guide du dossier bancaire 00:05:00
- Que faire en cas de refus ? 00'07'42
- o Les éléments à négocier 00'15'50
- o Les règles du HCSF 00'07'02
- o S'adapter aux règles du HCSF 00'10'48
- o Quiz fin de module

Module 13 - Gérer La fiscalité immobilière(1h13min)

- o Les bases de l'impôt sur le revenu 00:09:11
- o La location nue 1/2 00:11:25
- o La location nue 2/2 00:06:48
- o La location meublée 00:16:57
- o La SCI à l'IR / La SCI à l'IS 00:09:08
- o Optimiser sa fiscalité 00:13:23
- o La plus value 00:05:59
- o Quiz fin de module

Module 14 - Appliquer les Pratiques et techniques diverses (50min)

- o Créer une SCI 00:15:52
- o Projet de division 00:13:54
- o Vendre un appartement dans un immeuble 00:09:38
- o Changement de destination 00:10:44
- o Quiz fin de module

Module 15 - Élaborer des annonces qui convertissent (21min)

- o Les photos dans une annonces 00:14:30
- o La rédaction des annonces 00:06:40
- o Quiz fin de module

Module 16 - Gérer La mise en location (33min)

- o Le casting des locataires 00:07:08
- o Assurance et garantie à demander 00:10:07
- o Un locataire pour la vie 00:08:19
- o Gestion en agence 00:07:15
- o Quiz fin de module