



# CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Certificat de Qualification Professionnelle

## OBJECTIFS

Introduire sur le marché de l'emploi des personnes aptes à remplir efficacement leur mission dans les professions immobilières, parce qu'ayant acquis à la fois des connaissances juridiques et techniques solides et de bons réflexes de comportement au cours d'une formation théorique et pratique qui favorise aussi leur développement personnel.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 ou Bac avec une expérience professionnelle significative
- Bonne culture générale
- Intérêt marqué pour les métiers de l'Immobilier
- Pas de critère d'âge
- Sélection sur dossier et entretien

## CONTENU DE LA FORMATION (voir ci-joint)

### DEROULEMENT DE LA FORMATION

Cette formation se déroule sur **20 semaines**, soit **700h**, réparties de la manière suivante :

- Dans un premier temps, **12 semaines de formation théorique** au centre de formation.
- Puis, **8 semaines de stage en entreprise**, dont **deux regroupements** au centre de formation.

### ENCADREMENT

L'enseignement et l'encadrement des stagiaires sont confiés à une équipe de **formateurs expérimentés**, spécialistes de l'Immobilier. Ceux-ci font également appel à des **intervenants spécialisés** du monde de l'entreprise pour des enseignements spécifiques dans leur domaine de compétence.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

Des outils modernes de communication et de recherche, et une importante documentation viennent soutenir une **pédagogie dynamique** s'appuyant à la fois sur la méthode des cas et des cours théoriques dont le syllabus est remis lors de chaque séance au stagiaire.

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

- **Tout au long** de la formation théorique, le stagiaire sera évalué grâce au **contrôle continu**, module par module.
- **En fin de formation**, le stagiaire réalisera un **cas pratique** portant sur tous les modules de la certification afin de vérifier son autonomie, ses acquis et ses savoir-faire professionnels.
- Le **stage pratique** donnera lieu à la rédaction d'un **mémoire** et à la présentation d'une **soutenance** dont le thème sera librement choisi par le stagiaire. De plus, le stagiaire sera **suivi en entreprise** et évalué quant à son intégration, son implication et sa capacité à mener une « affaire ».

Dès lors que le stagiaire satisfait chacun des éléments de la certification, l'**IFREC IMMOBILIER** et l'équipe pédagogique pourra lui délivrer en fin de stage le **Certificat de Qualification Professionnelle « Négociateur Immobilier »** homologué par la **CEFI**.

## DEBOUCHES

C'est au fil de la formation, en fonction de ses aptitudes et de ses goûts, que le **stagiaire déterminera son orientation future**, notamment à **travers le choix de son stage pratique**. A l'issue de sa formation, il sera en mesure d'évoluer de manière véritablement **autonome** dans le **domaine de la transaction et/ou de la location immobilière pour assurer la négociation** auprès d'une agence immobilière, d'un notaire, d'un administrateur de biens, d'un syndic de copropriété,...

## CONDITIONS FINANCIERES

Un **financement éventuel est possible** dans le cadre de l'aide à la formation professionnelle, en fonction de la **situation personnelle du stagiaire**.

Il est conseillé de prendre contact, après nous avoir rencontrés, pour les salariés avec le **FONGECIF** et l'employeur, pour les demandeurs d'emploi avec Le Pôle Emploi.



# CQP NEGOCIATEUR IMMOBILIER

Certificat de Qualification Professionnelle

## PROGRAMME ET MODULES

### **A : Présentation Générale du domaine d'intervention**

- Les acteurs des activités immobilières
- La loi Hoguet
- Les statuts du collaborateur en Immobilier (Droit du travail, Conventions Collectives,...)

### **B : Les cadres juridiques des activités immobilières**

- Les mandats
- Le compromis de vente
- Le fonds de commerce et l'immobilier tertiaire
- L'urbanisme
- La copropriété
- Les baux (Code Civil, Loi 1989, commerciaux)
- La vente de neuf (VEFA, lotissement)

### **C : Droit civil Immobilier**

- Régimes matrimoniaux
- Droit des successions et donations

### **D : Droit Pénal des Affaires**

- Les obligations de l'agent immobilier
- Les délits (abus de biens sociaux, escroquerie, abus de confiance,...)

### **E : Techniques professionnelles**

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

### **F : Communication écrite et orale**

- Construction du projet professionnel et accompagnement à la recherche d'emploi
- Rédiger une lettre de motivation, son CV, un courrier, un rapport, un compte rendu
- Méthodologie de l'exposé oral : l'entretien, se présenter, présenter un projet, animer une réunion
- Anglais de l'Immobilier

### **G : Estimation et expertise**

- Les différentes techniques d'estimation
- Mise en situation

### **H : Comptabilité et financement**

- Comptabilité générale et budgétaire
- Financement et plan de financement
- Rentabilité des investissements

### **I : Droit fiscal et patrimoine**

- Les impôts et taxes dus en immobilier
- Les techniques de défiscalisation

### **J : Les SCI**

### **K : Assurances**

- L'assurance des immeubles
- L'assurance construction

### **L : Pathologie du bâtiment**

Formation théorique : 420 heures  
Stage en entreprise : 280 heures

**Durée de la formation CQP « Négociateur Immobilier » : 700 heures - 20 semaines**