

www.fore.fr**600H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine****PRÉREQUIS**

La formation s'adresse aux élèves de niveau Bac+3 ou d'un Titre Professionnel de niveau 5 CEC (Eu) ou validation des acquis professionnels.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 36662

Code Diplôme Apprentissage : 26X31302

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91

audrey.decourtemanche@fore.fr

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 059038 22 78

lauranne.baker@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas - Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

**LE OU LA TITULAIRE DU RESPONSABLE
D'AFFAIRES EN IMMOBILIER DOIT ÊTRE CAPABLE
DE :**

- Réaliser une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit
- Accompagner et optimiser le patrimoine immobilier d'un client
- Développer et manager une équipe au sein d'une agence immobilière

RESPONSABLE D'AFFAIRES EN IMMOBILIER

PROGRAMME

1 Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

- Réaliser une veille de l'évolution des réglementations en vigueur dans le secteur de l'immobilier ;
- Détecter des manquements et alerter des clients acquéreurs et propriétaires sur les obligations à respecter ;
- Promouvoir d'une manière commerciale des biens immobiliers ;
- Présenter un bien immobilier à un client et l'informer sur les modalités d'acquisition.

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

- Effectuer une veille permanente de l'état du marché de l'immobilier ;
- Identifier des tendances et trouver des biens immobiliers ;
- Gérer et analyser une base de données de biens immobiliers ;
- Maîtriser les outils de recherche sur Internet ;
- Déterminer des caractéristiques (nature, superficie, atouts, etc.) de biens immobiliers lors de visites ;
- Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier.

2 Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

- Analyser l'environnement de l'entreprise, en identifiant l'ensemble des parties prenantes ;
- Analyser l'image de marque de l'entreprise et son niveau de notoriété ;
- Réaliser une étude concurrentielle, à partir d'un benchmark réalisé ;
- Réaliser un diagnostic interne et externe d'une organisation.

4 Gestion et optimisation d'un portefeuille de copropriétés

- Assurer la gestion administrative des biens immobiliers ;
- Préparer, animer et rédiger les compte-rendu ;
- Planifier des travaux de rénovation ou de réhabilitation ;
- Préparer et assurer le suivi des contrats avec les différents prestataires ;
- Renseigner des documents comptables, juridiques et fiscaux d'une copropriété.

5 Pilotage d'une opération de promotion immobilière, de sa conception à sa commercialisation

- Prospector des terrains et identifier leur potentiel en vue d'un futur projet immobilier ;
- Constituer et suivre un fichier d'affaires potentielles ;
- Réaliser le pré-montage et le soutien opérationnel jusqu'à l'obtention du permis de construire ou d'aménager ;
- Réaliser des études préalables et concevoir un programme en fonction d'un site choisi ;



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Négociateur immobilier
- Responsable Syndic
- Chargé de gestion
- Gestionnaire de copropriétés
- Conseiller commercial / Conseiller immobilier
- Agent immobilier / Agent commercial
- Responsable d'affaires en immobilier
- Promoteur immobilier / Responsable de programmes immobiliers
- Monteur d'affaires immobilières
- Prospecteur foncier

Le ou la responsable d'affaires en immobilier est responsable de la gestion et de l'administration des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location mais aussi des biens faisant partie de projets de construction.

Il se doit de bien connaître les règles de fiscalité des secteurs bancaires et des assurances en immobilier.