



# CQP NEGOCIATEUR EN IMMOBILIER

Nom du Centre de Formation : IFCG CARRIERES

Adresse : 3, allée de Bellevue 64600 ANGLET      Coordonnées : 09.81.37.97.01

E-mail et site internet : [contact@ifcgcarrieres.com](mailto:contact@ifcgcarrieres.com) ; [www.ifcgcarrieres.fr](http://www.ifcgcarrieres.fr)

Dates : Du 09 septembre 2019 au 15 janvier 2020 (interruption pour congés du 23 décembre 2019 au 03 janvier 2020)

Modalités d'entrée en formation : tests et entretien individuel

Objectifs de la session de formation :

- ✚ Acquérir les connaissances et savoirs associés aux différentes activités du métier de négociateur en immobilier
- ✚ Maîtriser l'ensemble des compétences professionnelles demandés par les professionnels de l'immobilier par un apprentissage en centre et des stages en entreprise
- ✚ Valider sa formation par l'obtention du CQP Négociateur en immobilier

Parcours : 574 heures dont 364 heures en centre et 210 heures en entreprise

Alternance : 2 périodes de stage de 105 heures sur la durée du parcours

Certification(s) préparée : CQP Négociateur en immobilier créée et reconnue la CEFI (la commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle de l'immobilier), éligible au CPF par la COPANEF (code CPF 183246) pour les demandeurs d'emploi.

Métier préparé :

Négociateur immobilier en transaction immobilière (ventes et locations) recruté à l'issue de sa formation en tant que salarié ou indépendant dans une agence immobilière ou un cabinet d'administrateur de biens

Rythme hebdo / Horaires : 35 hebdomadaire en centre et en entreprise  
Horaires du Centre : 9h00-12h30 et 13h30-17h00.

Accessibilité : Lignes de bus de la ville d'anglet, parking public gratuit

## Programme pédagogique :

### **Le CQP Négociateur en immobilier est constitué de 12 modules : 364 heures**

1. Module A – l’environnement général de l’immobilier (la loi Hoguet, les différentes cartes professionnelles, la convention collective de l’immobilier, les acteurs du secteur, les différents métiers de l’immobilier) 14 heures
2. Module B – Droit Général (régimes matrimoniaux, droit pénal des affaires, droit général des contrats) 42 heures
3. Module C – Droit Appliqué aux affaires immobilières (déroulement juridique d’une vente, déroulement juridique d’une location, fonds de commerce, la VEFA, la copropriété) 56 heures
4. Module D – Techniques Professionnelles (Techniques et stratégies de prospection, techniques générales de négociation) 84 heures
5. Module E – Evaluation (Pratique de l’évaluation, les différentes techniques) 14 heures
6. Module F – Diagnostic Technique 7 heures
7. Module G – Outils du marketing 14 heures
8. Module H – Communication (communication écrite et orale) 28 heures
9. Module I – Fiscalité, défiscalisation, financements 35 heures
10. Module J – Sociétés civiles immobilières 7 heures
11. Module K – Assurances 7 heures
12. Module L – Initiation à l’urbanisme, Terminologie et pathologie du bâtiment 21 heures

## Modalités pédagogiques :

**Formation modulaire en face en face alternant exposés, ateliers, mises en situation pratique, évaluations.**

**Formation alternant des périodes en centre suivies de périodes en entreprise**

## Modalités d’évaluation :

**Evaluations en continue sur les 12 modules constitutifs de la certification en centre et en entreprise, Préparation d’un mémoire, Examen final devant un jury composé de professionnels de l’immobilier.**

**Financement de la formation : Financement par le Pôle emploi, par la Région, l’Opco de votre branche, Fongecif.**