

## Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

130h  
3 mois



**Tarif pour les particuliers :**

1 690 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Bloc de compétences  
Niveau 5  
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESGIMMOBILIER**

**Maîtrisez toute la gestion administrative et commerciale des transactions immobilières, de la prise de mandat à la signature!**

Constituez des dossiers irréprochables, optimisez la promotion des biens, sécurisez chaque étape de la vente ou de la location et accompagnez vos clients jusqu'à l'avant-contrat. Découvrez les outils digitaux, la dématérialisation et les techniques de négociation pour gagner en efficacité. Gérez également les ventes spécifiques (VEFA, viager), et développez votre anglais professionnel pour convaincre une clientèle internationale. Faites de l'excellence administrative et relationnelle votre meilleur atout sur le marché immobilier!

**Vous serez capable de :**

- Constituer et gérer les dossiers administratifs des transactions immobilières de vente ou de location
- Mettre en œuvre et optimiser la promotion et la commercialisation de biens immobiliers
- Suivre, rédiger et finaliser les dossiers de vente jusqu'à l'avant-contrat, y compris pour les ventes spécifiques
- Utiliser l'anglais appliqué à l'immobilier dans un contexte professionnel

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?**

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

**compétences**



CCP1 Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location du Titre Professionnel "Assistant immobilier", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, enregistré au RNCP sous le code RNCP40989, arrêté du 03/06/25 publié au JO du 14/06/25, NSF 324p

✓ **Attestation de fin de formation** **studi** &

**ESGIMMOBILIER**

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

**Inclus dans votre formation :**

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(2)</sup> en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription<sup>(1)</sup>**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé<sup>(3)</sup>**

<sup>(1)</sup> Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

<sup>(2)</sup> Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

\*\* Voir les CGV Studi

(organisées majoritairement à partir de 18h)

<sup>(3)</sup> Voir les **CGV Studi**

## Programme détaillé

### Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location

#### Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier

- Présentation de la transaction immobilière
- La connaissance du client, les fiches techniques et commerciales
- Le vocabulaire technique du bâtiment
- La propriété
- Les diagnostics obligatoires
- L'estimation d'un bien d'habitation
- L'estimation des loyers
- L'estimation des biens professionnels et commerciaux
- Les sources d'informations fiables
- Le mandat de vente
- Le mandat de location
- Le barème de commission
- Les registres obligatoires numériques
- Traçabilité et archivage des mandats
- La dématérialisation et le suivi numérique des dossiers
- Application : Constitution numérique des dossiers administratifs

#### Analyser et optimiser la promotion immobilière

- La publicité de l'agence immobilière
- Affichage et mentions obligatoires
- Décret du 1er avril 2017 sur les annonces
- Les opérations de promotions particulières
- Le publipostage et l'emailing pour promouvoir un bien
- L'importance de la photographie
- La multidiffusion automatisée et les plateformes immobilières
- Communication et réseaux sociaux dans le secteur de l'immobilier
- Application : Commercialiser un bien à la vente ou à la location

#### Constituer un dossier de vente immobilière jusqu'à l'avant-contrat

- La réception de l'appel et la découverte du client acquéreur
- Le bon de visite, le compte rendu de visite, et le suivi des visites
- La négociation en immobilier

- L'offre d'achat
- Analyse patrimoniale et coordination des acteurs
- L'analyse financière de l'acquéreur
- Le contrat de prêt
- Les sûretés et les assurances du prêt
- Les avant-contrats
- Les logiciels de transactions immobilières

#### Rédiger le compromis et suivre le dossier

Réunir les documents nécessaires à la rédaction de l'avant-contrat

Les documents de la copropriété dans l'avant-contrat

Les conditions suspensives dans un avant-contrat

L'acompte (dépôt de garantie ou indemnité d'immobilisation)

La signature électronique et la notification de l'avant-contrat

Le travail du notaire

Suivi du dossier de vente et conservation des documents

Application : Rédiger le compromis et suivre le dossier

#### Maîtriser les ventes immobilières spécifiques

- La VEFA
- La construction
- La promotion immobilière et la construction de maisons individuelles
- Les assurances et garanties de la construction
- Les documents spécifiques pour l'acquéreur en VEFA
- Synthèse et application : Accompagner le client dans son achat en VEFA
- Le principe du viager
- L'estimation du viager et du démembrement de propriété
- Rédiger et faire signer un mandat dans le cadre d'un viager
- La communication pour la vente d'un viager
- Application : Vendre des logements neufs et vendre en viager

#### Les bases de l'anglais appliquées à l'immobilier

- Welcome to our real estate agency
- Guiding a prospective client
- Solving conflicts
- Making a sell
- Advising investors
- Managing shared properties
- Arguing in all situations
- Application - Case Study

Modalités

### Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

### Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé(e) de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

### Examen :

**Mois d'examen :** Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

**Lieu :** "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix)"

Pour obtenir le le certificat professionnel, le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

En amont de vos examens en centre, vous réaliserez en ligne :

- Une évaluation en cours de formation
- Un dossier professionnel

A l'issue de votre formation vous réalisez, en présentiel, dans le centre d'examen :

- Mise en situation professionnelle écrite et orale : 01 h 45 min
- Entretien technique : 00 h 25 min
- Questionnaire professionnel : 00 h 30 min

### Certification :

Certification : CCP1 Assurer les opérations administratives liées aux transactions immobilières de vente ou de location du Titre Professionnel "Assistant immobilier", de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail, enregistré au RNCP sous le code RNCP40989, arrêté du 03/06/25 publié au JO du 14/06/25, NSF 324p

Certificateur : Ministère du Travail

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

# Déroulement et accompagnement des formations

## Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

## Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

**Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.**

## Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)