



NOS FORMATIONS À LA CARTE

Frais d'inscription : 50 000 FCFA

N°	MODULES	OBJECTIFS	DUREE	PRIX EN FCFA
1	Expertise Immobilière et la Détermination de la Valeur Vénale d'un Bien	<ul style="list-style-type: none"> - Familiariser l'apprenant aux cinq méthodes fondamentales d'évaluation ; - Etre capable de rédiger un rapport d'expertise fiable et complète grâce à l'acquisition ou perfectionnement des connaissances juridiques et techniques ; - Evaluer un terrain, une maison, un appartement, - Maîtriser les méthodes de l'expertise en valeur vénale (la méthode comparative ; hédoniste ; sol + construction + vétusté ; par capitalisation du revenu ; par actualisation des cash-flow) 	05 jours	



		<ul style="list-style-type: none"> - Rédiger un rapport d'expertise 		
2	Etablissement d'Etats Descriptifs de Division	<ul style="list-style-type: none"> - Etre capable de réaliser un plan de copropriété - Rédiger un EDD 	05 jours	
3	Administration de biens	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître le droit immobilier locatif ; - Connaître et rédiger les différents mandats de gestion, et les contrats de location ; - Elaborer un mandat de gestion, bail d'habitation, bail commercial ; - maîtriser la gestion locative et la reddition des comptes. 	3 jours	
4	Rédaction du Règlement de Copropriété	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser le protocole de rédaction d'un règlement de copropriété et tenant en compte des exigences normatives du milieu et des usages ; - Produire un règlement de copropriété de son choix. 	3 jours	



5	Les fondamentaux du BIM	<ul style="list-style-type: none"> - Définir ce qu'est le BIM et son champ d'application ; - Identifier la valeur ajoutée du BIM dans les projets en cours et à venir ; - Analyser les problématiques inhérentes à la démarche du BIM. 	2 jours	
6	Réhabiliter les bâtiments : pathologies, diagnostics et réparation	<ul style="list-style-type: none"> - Prévenir et gérer les risques liés au vieillissement des bâtiments ; - Adapter le patrimoine aux évolutions associées à leur usage, la réglementation, et aux nouvelles technologies, en entreprenant des opérations de réhabilitation. 	3 jours	
7	L'indivision ou la rédaction du bail commercial clause par clause	<ul style="list-style-type: none"> - Parfaire les connaissances juridiques ; - Assimiler l'actualité législative et/ou jurisprudentielle ; - Prévenir les contentieux. 	02 jours	
8	Gestion des risques et assurance	<ul style="list-style-type: none"> - Détecter les situations potentiellement conflictuelles 		



	construction	<p>et mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires lors de l'exécution des travaux ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assimiler les pratiques pour présenter une réclamation côté entreprise et pour l'analyser et la traiter efficacement, côté maître d'ouvrage ; - Connaitre les recours à mettre en œuvre quand ceux de la phase amiable ont été épuisés. 	02 jours	
9	Management de Projet dans la construction	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir une vision globale du management par la valeur et de ses enjeux ; - Identifier un cadre d'action pour sa mise en œuvre ; - Disposer des outils et les expérimenter sur un cas concret. 	02 jours	
10	Prospection foncière et Mécanismes d'acquisition	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser sa prospection foncière et déterminer la valeur des terrains en fonction de leurs caractéristiques et des contraintes d'urbanisme ; - Faire un état des lieux de la situation juridique et fiscale du vendeur ; 	02 jours	



		<ul style="list-style-type: none"> - Sécuriser l'achat du terrain ; - Optimiser la constructibilité du foncier ; - Identifier les dispositifs réglementaires applicables à une opération donnée ; - Rédiger le cahier de charge foncier d'une opération. 		
11	Financement et montage financier d'une opération immobilière	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les modalités du financement d'une opération de promotion immobilière ; - Comprendre et maîtriser les mécanismes financiers d'une opération immobilière ; - Identifier le besoin en financement et les financements spécifiques selon chaque étape ; - Appréhender les contraintes du prêteur ; - Savoir établir un bilan prévisionnel ; - Monter sa demande en intégrant les critères d'évaluation des prêteurs. 	03 jours	
12	Programmation, conception et	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et intégrer les besoins des clients dans la 		



	commercialisation	<p>programmation et la conception de l'opération ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les mécanismes de détermination du prix ; - Maîtriser les dispositifs fiscaux d'acquisition ; - Elaborer son plan de commercialisation. 	02 jours	
13	Les Règles et Méthodes comptables et fiscales spécifiques à la promotion immobilière	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les postes de recettes et de dépenses d'une opération de promotion immobilière ; - Comprendre le fonctionnement de la tva chez le promoteur ; - Maîtriser le traitement comptable d'une opération de promotion ; - Maîtriser le dégagement de résultat d'une opération de promotion ; - Identifier les principaux indicateurs de gestion et de performance directement liés à l'activité de promotion. 	02 jours	
14	Réglementation des activités de	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les modes ordinaires et alternatifs de gestion 		



	<p>transaction immobilières et de gestion locative</p>	<p>et de prévention des différends, à l'occasion de l'exercice de leurs fonctions avec leurs paires, les mandants et les potentiels acquéreurs ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir veiller à la cohérence des outils utilisés et aux mutations juridiques ; - Maîtriser l'activité de conseil et d'intermédiaire auprès de clients ; - Maîtriser les techniques de communication et de vente nécessaires pour le bon exercice de l'activité ; - Maîtriser le cadre légal d'exercice de l'activité de transaction ; - Connaître la réglementation de l'activité de transaction immobilière ; - Comprendre les différents statuts possibles d'exercice de la profession, la rémunération et la responsabilité de l'agent immobilier ; - Savoir utiliser les mandats de vente et suivre les 	<p>03 jours</p>	
--	---	---	------------------------	--



		procédures administratives et finances.		
15	Comptabilité immobilière et gérance	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les principaux mécanismes des comptes et appliquer le plan comptable ; - Expliquer les comptes aux bailleurs. 	02 jours	
16	Le marketing des services et systèmes d'information dans l'immobilier et techniques de négociation	<ul style="list-style-type: none"> - Etre en mesure de créer un avantage relationnel et concurrentiel lui permettant de mieux se vendre et, vendre ses services et ses qualités professionnelles (faire la publicité des biens et/ou des droits destinés à une clientèle, constituer un dossier de vente, collecter les informations privées et publiques) ; - Maîtriser la mise en œuvre des voies et moyens concourant à diagnostiquer les désirs réels de la clientèle pour une meilleure orientation des services sollicités. (écoute active et postures, techniques de questionnement et de reformulation, prise de notes et 	02 jours	



		son utilisation, gestion de la conclusion d'une communication).		
17	Baux	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser sur le plan juridique les connaissances liées à l'activité de gestionnaire de biens d'habitation et commerciaux mettre en pratique la gestion des baux commerciaux en application de la loi ; - Comprendre le mécanisme du calcul des loyers et de leur renouvellement. 	02 jours	
18	L'exercice de la profession de syndic de copropriété. (Accès, exercice et responsabilités)	<ul style="list-style-type: none"> - Fixer le séminariste sur les obligations à l'entrée et pendant l'exercice de la profession de syndic ainsi que les sanctions y relatives. 	01 jour	
19	Management des contrats de la copropriété (baux, contrats de prestations, mandat de gestion, contrat de	<ul style="list-style-type: none"> - Doter l'apprenant des techniques visant à comprendre et à monter les différents types de contrat à mettre en œuvre à l'occasion de la gestion d'une copropriété. 	02 jours	



	travail)			
--	----------	--	--	--