



4
Jours

Formation Mandataire immobilier indépendant - Cursus métier

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER / Réf : JUR-MEIM-11

Objectifs de la formation

- Découvrir le métier de mandataire immobilier indépendant
- Sélectionner le réseau susceptible de convenir à ses aspirations
- Examiner les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière
- Gérer efficacement le traitement et la gestion des clients vendeurs et acquéreurs

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Découvrir l'approche du métier et de son environnement

- La définition et le rôle du mandataire immobilier indépendant dans la transaction
- Les particularités du métier de mandataire par rapport au négociateur d'agence
- L'organisation de son activité en totale autonomie : avantages et dangers
- Les critères de sélection et de choix de son réseau immobilier

Jour 1 - Après-midi

2. Décrire le cadre juridique de l'activité de mandataire immobilier indépendant

- La loi Hoguet réglementant l'exercice de la profession
- La délégation de la carte professionnelle de la tête de réseau
- L'obligation de souscrire une assurance personnelle RCP
- La réglementation concernant les prix, les honoraires et la commission
- Les particularités en matière de publicité et d'affichage



Jour 2 - Matin

3. Examiner le formalisme et les documents préalables à la négociation immobilière

- L'exigence impérative d'un mandat écrit préalable
- Les différents types de mandats : leurs régimes et particularités
- La sécurisation du paiement de la commission dans le mandat
- La réglementation sur le démarchage à domicile
- Les documents issus de la pratique : bon de visite, offre d'achat
- Les différents diagnostics immobiliers obligatoires

Jour 2 - Après-midi

4. Identifier le formalisme et les documents constatant la négociation immobilière

- Le formalisme de la loi SRU : le délai de rétractation
- Le cadre juridique de l'acquisition : la comparution des parties
- Les conditions générales de la vente immobilière
- Les particularités afférentes à l'âge et à la situation du bien
- Les divers frais liés à une transaction immobilière
- Les incidences fiscales : TVA et plus-value immobilière
- Les particularismes du régime de la copropriété

Jour 3 - Matin

5. Organiser et réaliser sa prospection

- Définir et prendre en compte les objectifs de prospection
- Analyser ses performances en prospection
- Organiser son secteur et appréhender la prospection
- Utiliser les différents scénarios de prospection
- Gérer son temps
- Identifier les différents acteurs et facteurs facilitant les démarches

Jour 3 - Après-midi

6. Négocier de nouveaux mandats



- Rappel des acquis juridiques
- Organiser ses rendez-vous
- Le rendez-vous avec le prospect vendeur
- La présentation des services (vente, home-staging, coaching,)
- La détermination du prix de vente au mandat
- Le contrat de mise en vente du bien
- La « vente » du mandat exclusif ou semi-exclusif
- Les règles et procédure de collaboration avec le vendeur
- Le suivi commercial jusqu'à la signature du compromis de vent

Jour 4 - Matin

7. Gérer l'acquéreur du contact à la visite

- L'initialisation de l'entretien
- La présentation de l'activité et des services (vente, chasse)
- La découverte de la structure du client acquéreur
- La capacité d'achat et la capacité d'emprunt
- L'écoute et la formulation du descriptif du bien recherché
- La sélection des logements
- La préparation et l'organisation matérielle de la visite
- La réalisation de la visite
- Le débriefing et le suivi de la visite

Jour 4 - Après-midi

8. Gérer les offres et les engagements

- Rappel des connaissances juridiques
- Analyser les freins à l'achat et l'intérêt à l'achat
- Maîtriser le traitement des objections
- L'aide au client dans sa prise de décision
- La mise en situation de conclure et les techniques de conclusion
- L'utilisation de l'offre d'achat dans le processus d'acquisition
- La surveillance et le suivi du dossier d'emprunt
- Le suivi du compromis de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique

Pré-requis



Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Agent immobilier

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

