



4
Jours

Formation Négociateur immobilier - Coursus Métier

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER / Réf : JUR-MEIM-12

Objectifs de la formation

- Découvrir le métier de négociateur et de conseiller en immobilier
- Identifier les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière
- Etablir efficacement sa prospection et le suivi qui en découle
- Traiter la globalité des tâches afférentes au client acquéreur

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Définir le cadre juridique du métier de négociateur immobilier

2. Découvrir le métier

- Définition et rôle du négociateur immobilier dans la transaction
- La chronologie de la vente immobilière au niveau de l'agence
- La chronologie de la vente immobilière au niveau du notaire
- La chronologie de la vente immobilière au niveau de la banque
- L'organisation et les objectifs du négociateur immobilier

Jour 1 - Après-midi

3. Examiner l'environnement juridique du métier

- La loi Hoguet : la réglementation et l'exercice de la profession
- La carte professionnelle, la garantie financière, l'assurance RCP



- Les différents statuts du négociateur immobilier
- Les différents registres professionnels, leurs tenues et conservation
- La réglementation concernant les prix et les honoraires
- Les particularités en matière de publicité et d'affichage
- La jurisprudence récente sur la responsabilité professionnelle
- Les apports et les nouvelles obligations issus de la loi ALUR

Jour 2 - Matin

4. Identifier les fondamentaux juridiques de la transaction immobilière

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

- Les règles de la procuration en droit français
- 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

6. Examiner le formalisme et les documents constatant la négociation immobilière

- Les différents avant-contrats (promesses et compromis de vente)
- 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

7. Traiter efficacement les clients vendeurs

8. 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

9. Négociateur 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 vente

Jour 4 - Matin

10. 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

11. 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.

