



3  
Jours

## Formation Chasseur immobilier - Coursus Métier

dans IMMOBILIER - METIER IMMOBILIER / Réf : JUR-TRIM-8

### Objectifs de la formation

- Définir le cadre juridique de l'activité de chasseur immobilier
- Identifier les particularités techniques spécifiques à l'activité de chasseur immobilier
- Gérer et accompagner l'acquéreur tout au long du processus d'acquisition

### Programme de la formation

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

#### Jour 1

##### 1. Découvrir le métier de chasseur immobilier

- Définition et rôle du chasseur immobilier dans la transaction immobilière
- L'organisation matérielle et les objectifs du chasseur immobilier
- La prise en compte exclusive des intérêts de l'acquéreur
- Les spécificités de l'activité en matière de démarchage du prospect

##### 2. Décrire l'environnement juridique du métier de chasseur immobilier

- La loi Hoguet : la soumission de l'activité à la réglementation générale
- La carte professionnelle, la garantie financière, l'assurance RCP
- Les différents registres professionnels : tenue et conservation
- L'exigence impérative d'un mandat écrit préalable
- L'interdiction de percevoir des honoraires avant la signature de l'acte notarié
- Les documents issus de la pratique professionnelle : bon de visite, offre d'achat

#### Jour 2

##### 3. Définir le cadre juridique et technique d'une transaction immobilière

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI  
TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DE LA FORMATION

ALTER CLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Les règles relatives à la conclusion de l'accord des parties
- Les différents diagnostics immobiliers et l'obligation d'information
- Les différents avant-contrats et compromis de vente
- Le formalisme de la loi SRU : le délai de rétractation
- Les conditions générales de la vente immobilière
- Les particularités afférentes à l'âge et à la situation du bien
- Les différents frais liés à la transaction immobilière
- L'accompagnement du client dans le montage du dossier de financement
- L'accompagnement du client chez le notaire au compromis de vente
- Le formalisme et la sécurisation de l'encaissement de sa commission
- Les particularités en matière d'achat de lots de copropriété
- Les nouvelles obligations issues de la loi ALUR

#### 4. Gérer l'acquéreur du contact à la première visite

- L'initialisation du premier entretien avec le prospect acquéreur
- La présentation de l'activité de chasseur et des divers services
- La découverte de la structure et de la motivation du client acquéreur
- La découverte de la capacité d'achat et la capacité d'emprunt du client acquéreur
- La formulation du descriptif du bien recherché et son cahier des charges
- La présélection des logements et la communication des comptes-rendus de visite
- La préparation et l'organisation matérielle de la première visite
- Le débriefing, le suivi de la visite et la relance.

### Jour 3

#### 5. Examiner le déclenchement et la gestion des offres et des engagements de l'acquéreur

- Le rappel des connaissances juridiques
- L'analyse des freins à l'achat et de l'intérêt à l'achat
- La maîtrise du traitement des objections
- L'aide et l'accompagnement du client dans la prise de décision
- La mise en situation de conclure et les techniques de conclusion
- L'utilisation de l'offre d'achat dans le processus de conclusion
- L'aide au montage, à la surveillance et au 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

Tout public

## 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.

#### SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



#### LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



