

Infos Branche Immobilier :



L'immobilier est un secteur d'activité très développé en France où il représente une part importante de la richesse nationale (14 % du PIB en 2010 - activités immobilières -) ainsi que de nombreux emplois directs et indirects.

L'activité immobilière s'exerce dans des domaines tels que la construction et l'habitat, la commercialisation, la location, la gestion individuelle et collective de biens neufs ou anciens. Ces différentes activités relèvent à la fois du secteur privé et du secteur public, dont l'immobilier social.

Il s'agit enfin d'une activité dont les sources sont à la fois historiques, culturelles, techniques et juridiques, ce qui en fait un domaine complexe et extrêmement étendu.

Métier Négociateur en Transaction Immobilière



Négociateur en transaction immobilière, cette fonction vise principalement à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier.

Ce poste est généralement exercé par les chefs de vente, les négociateurs(trices), les chargé(e)s de clientèle et de commercialisation...

Il nécessite :

- la constitution d'un portefeuille de clients,
- l'estimation des biens
- la préparation et la rédaction des actes juridiques dans la vente ou la location,
- le suivi du dossier jusqu'à sa conclusion.

Dans le cadre de ses missions, le négociateur doit posséder les savoir-faire nécessaires pour :

- évaluer les droits et biens immobiliers sur un marché donné,
- promouvoir les biens ou les droits destinés à une clientèle,
- analyser et évaluer la situation du client et du prospect,
- négocier pour le compte des différentes parties en présence,
- rédiger les principaux contrats inhérents aux activités de vente ou location immobilière,
- maîtriser les incidences des actes juridiques dans chaque situation professionnelle.

PROGRAMME DE FORMATION :

FORMATION – NTI 140

Formation de conversion, reconversion professionnelle

La formation se compose de 4 modules :

Module 1. Statut et obligations juridiques : statut juridique et obligations de l'agents immobilier – statut juridique social et fiscal du négociateur ou mandataire en immobilier – réglementation qui encadre la transaction immobilière, Loi Hoguet, Loi ALUR, Loi Macron, Code de la Consommation.

Module 2. Maîtrise du marché régional : gestion de secteur – rendre un avis de valeur en adéquation avec le marché – établir un plan de commercialisation.

Module 3. Lecture client et négociation : analyse typologique et comportementale client – prendre une posture adaptée à la situation - traitement des objections – gestion des conflits – prospecter – prendre un rendez-vous qualifié – négocier avec les clients vendeurs et acquéreurs – sauvegarder ses honoraires.

Module 4. Les documents relatifs à l'activité : la prise de mandat et les différents types de mandat de vente et recherche – le bon de visite – L'offre d'achat – la promesse de vente.

CERTIFICATION :

L'ensemble de ces modules (4 au total) permet au stagiaire d'accéder au poste de négociateur en immobilier.

A l'issue de la formation le stagiaire sera soumis à une évaluation globale portant sur la totalité de la formation sous forme de QCM. Il devra obtenir la note de 12/20 preuve de l'acquisition des compétences métier.

Une attestation de formation lui sera ensuite remise.

PREREQUIS :

La présente formation est ouverte à :

Toutes personnes de niveau BAC ou équivalent désireuses d'exercer une activité dans le secteur de la transaction immobilière. Des aptitudes à la négociation, l'écoute et aux relations humaines sont primordiales.

Une expérience réussie dans le secteur de la vente aux particuliers serait un plus.

Parcours complet :

20 jours (140 heures).

Dont nombre d'heures en centre de formation :

- 140 Heures en présentiel
- Possibilité d'aménager une période de stage pratique en entreprise de 10 à 20 jours (sans surcout)

Cout pédagogique de la formation :

19.25 € par heure de formation en présentiel

Soit 2 695 €, organisme non soumis à VA

Moyens pédagogiques :

Votre formateur justifie de compétences métier acquises lors de son expérience professionnelle dans la branche enseignée, il a suivi une formation de formateur professionnel pour adulte et maîtrise les moyens et méthodes de la pédagogie des adultes.

La formation est dispensée en présentiel dans les locaux de l'organisme, qui sont équipés à cet effet.

Le stagiaire recevra à son entrée en formation, les manuels et fiches lui permettant de suivre cette dernière.