



09 72 10 57 90

hc.formations@outlook.com

www.hcformations.com

5 Avenue des Sports
01000 Bourg-en-Bresse



RTI140

Types d'emplois visés

Négociateur Immobilier

Public visé

Toute personne souhaitant se reconvertir dans l'immobilier et acquérir toutes les bases du métier de négociateur immobilier.
Accessibilités aux personnes en situation de handicap

Pré-requis et Admission

Aucun mais de fortes motivations sont demandées pendant l'entretien.

Matériel pédagogique

Support de formation complet remis à chaque participant. Jeux de rôle.

Mise en situation par des études de cas concrets et des exercices en sous-groupe.

LIVRET comprenant les éléments essentiels à chaque thème abordé + QCM et exercices à faire en groupe.

Objectif général et Objectifs spécifiques

Travailler en tant que négociateur immobilier dans la déontologie et en toute autonomie, de la prise de mandat à la signature des compromis de vente.

Savoir constituer un portefeuille et fidéliser sa clientèle

Maîtriser l'encadrement législatif de la profession

Connaître les particularités des lois et les mettre en application dans les documents écrits.

Savoir transmettre des informations fiables et claires à la clientèle concernant les mandats.

Validation de la formation

Remise d'une fiche individuelle d'évaluation remplie par le formateur référent.

Signature d'une feuille d'émargement individuelle attestant de la présence du participant

Attestation individuelle de fin de formation remise à chaque participant.

Evaluation de la formation

QCM à la fin de chaque module de travail et concernant les thèmes abordés.

Programme de la Formation

ARCHITECTURE, HABITAT ET URBANISME, DEVELOPPEMENT DURABLE – 14 heures

Découverte de l'habitat et des styles architecturaux / Approche de l'urbanisme / Les terrains / La construction / Les diagnostics immobiliers / Les biens meublés et immeublés

CADRE JURIDIQUE – 14 heures

Le Statut juridique de l'agent immobilier et de l'agence immobilière : Loi Hoguet
LES LOIS ET DECRETS : loi Macron, Loi ALUR, Loi Hamon, Loi Pinel
Les documents obligatoires pour exercer l'activité

LA CONSTITUTION D'UN PORTEFEUILLE – 10 heures

Analyse du marché local / La prospection immobilière

L'EVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS – 18 heures

L'évaluation locative / L'évaluation de biens à la vente / Le cas particulier du viager

LES MANDATS – 14 heures

Les documents obligatoires et facultatifs pour la prise de mandat
Les mandats de recherche de locataire
Les différents mandats de vente et leurs implications juridiques et commerciales
Les données chiffrées du mandat

LES AUTRES DOCUMENTS – 7 heures

Le bon de visite / Le compte rendu de visite / L'offre d'achat

LA VISITE DES BIENS – 21 heures

Le déclenchement des visites / La visite elle-même / La négociation

ANALYSE FINANCIERE DE L'ACQUEREUR ET DU LOCATAIRE – 7 heures

La capacité financière d'un acquéreur / Les prêts immobiliers / L'analyse financière du locataire

LE COMPROMIS DE VENTE – 21 heures

La promesse d'achat, promesse de vente
La constitution d'un dossier pour la signature d'un compromis
Comprendre le compromis de vente
Les incidents possibles entre le compromis et l'acte authentique

ENTREE EN FORMATION - 2 heures

SUIVI QCM, EXERCICES ET ETUDES DE CAS - 10 heures

REMISE SUIVI D'EVALUATION - 2 heures en fin de formation

DURÉE DE LA FORMATION

140 HEURES

soit 20 journées de 7 heures

De 9 h à 12 h et de 13 h à 17 h

INTRA ENTREPRISE

Sur mesure

Prenez contact par mail ou téléphone

INTER ENTREPRISE

2 à 5 participants par session

2100 € TTC, soit 15€ de l'heure par participant (Nous consulter)

MISE A JOUR LE 10/09/2021