

NIVEAU 5 BAC+ 2

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Formation en alternance (1an) :

Contrat professionnalisation ou contrat d'apprentissage

Certification accessible par la voie de la VAE



ltpsully.com



Préinscription

Négociateur Immobilier



Certification de **niveau 5 (bac+2)** Enregistrée au Répertoire National des certifications Professionnelles (**RNCP 34686**) sur décision de France Compétences du 29 juin 2020). En partenariat avec l'**IFOCOP**.

Domaines de compétence

Le **négociateur immobilier** est présent à toutes les étapes d'une démarche d'achat ou de location immobilière, de la prospection à la signature des contrats en passant par la recherche d'acquéreurs et le montage de dossier.

Le négociateur immobilier recherche des biens à vendre ou à louer pour des particuliers ou des professionnels. Il estime la valeur vénale du bien ou fixe le montant du loyer en fonction des caractéristiques du marché et du bien en lui-même. Il rédige le mandat et doit assurer la promotion commerciale en utilisant tous les moyens sa disposition (exploitation des fichiers clients, mailing, visite, publicité...). Il participe à la négociation en ayant le rôle d'intermédiaire entre les deux parties (acquéreur/ vendeur ou loueur/ bailleur).

S'il s'agit d'une location, il rédige l'état des lieux puis le bail. Il conseille en matière de fiscalité d'assurance pour l'acquisition, la revente, la succession et la location.

Postes et fonctions visés

- Négociateur immobilier
- Agent immobilier / commercial
- Attaché commercial
- Chargé de projet immobilier
- Conseiller immobilier / transactions / en investissements
- Gestionnaire de patrimoine

PRE-REQUIS

Bac ou diplôme / certification professionnelle de niveau équivalent

Pour les candidats de niveau Bac ou infra Bac, la formation est accessible après étude d'un dossier VAP élaboré par le candidat (Validation des Acquis Professionnels)

Expérience professionnelle souhaitée dans le domaine de la vente ou de l'immobilier

Profil candidat

- Challenger et Compétiteur,
- Cohésion et Esprit d'équipe
- Dynamique, Souriant, Enthousiaste et Rigoureux
- Aisance avec les outils informatiques et numériques

Rythme de l'alternance

- Formation en 12 mois en alternance (contrat d'apprentissage **ou** de professionnalisation **ou** stage alterné)
- 2 jours Centre de formation et 3 jours entreprise par semaine.

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 51% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

PROGRAMME ET MODULES DE FORMATION

Bloc 1 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale immobilière

- **Étudier le marché immobilier** (environnement, concurrence) d'un secteur géographique donné afin de répondre aux demandes de la clientèle ainsi qu'aux objectifs professionnels
- **Analyser l'offre et la demande immobilière** d'un secteur géographique afin de mettre en relation les vendeurs et potentiels acquéreurs / bailleurs et potentiels locataires
- **Collecter les informations sur les potentiels clients** en utilisant différents canaux et outils de communication et en adaptant sa communication à la cible
- **Construire un argumentaire commercial** en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie afin d'optimiser les transactions immobilières
- **Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV)** améliorant l'efficacité du traitement de l'information et optimisant ainsi les opérations immobilières
- **Valoriser un bien et assurer sa promotion** omnicanale dans le but de trouver un acquéreur/ loueur
- **Organiser et planifier la visite** de biens immobiliers

Bloc 3 : Accompagner la contractualisation immobilière

- **Informé sur les différentes modalités concernant l'accès à la propriété, la jouissance d'un bien immobilier, la transmission** d'un patrimoine immobilier, la défiscalisation
- **Informé le client sur les dispositifs fiscaux** en vigueur
- **Informé le client sur l'obligation d'assurer** les biens
- **Informé le client des obligations** en matière d'urbanisme
- **Mettre en relation le client avec un réseau d'expert de l'immobilier** afin de sécuriser l'opération immobilière
- **Préparer l'acte de vente/ achat/ location**
- **Recenser tous les documents administratifs nécessaires à la constitution du dossier** (vente ou location) à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur

Bloc 2 : Mener une négociation immobilière

- **Mettre en œuvre l'écoute active** avec le client afin de définir précisément ses demandes et besoins
- **Évaluer la capacité de financement du client** et lui proposer un plan de financement tenant compte de ses capacités et contraintes
- **Proposer des solutions de vente/ achat/ location/ défiscalisation** adaptées à la situation du client
- **Analyser les éventuelles raisons de blocage** d'un projet immobilier et proposer des solutions adéquates
- **Fixer des objectifs de négociation** critériés afin de maximiser l'atteinte de ces derniers
- **Mener un entretien de négociation** dans une argumentation gagnant/gagnant répondant aux objectifs des deux parties et les inscrivant dans un partenariat durable
- **Établir un avis de valeur** d'un bien en prenant en considération les prix pratiqués sur le marché ainsi que le positionnement du client
- **Rédiger des mandats, états des lieux et baux locatifs** dans le respect du cadre réglementaire et légal en vigueur
- **Présenter une offre** en adéquation avec la demande du client

Bloc 1.2.3. Modalités d'Évaluation

- **Validation de tous les blocs de compétences (écrit et oral)** par leurs modalités d'évaluations spécifiques
- Évaluations complémentaires : **soutenance orale** prenant appui sur un **dossier professionnel** en lien avec une période en entreprise

Objectif et contexte de la certification

Cette certification permet d'acquérir à l'alternant(te) des compétences professionnelles dans le secteur de l'immobilier.

Elle atteste la maîtrise de techniques immobilières : Étude du marché immobilier - Prospection immobilière omnicanale - Promotion commerciale omnicanale de biens immobiliers - Analyse de la situation du client - Négociation immobilière - Information-conseil aux vendeurs, acquéreurs, bailleurs, loueurs - Réalisation d'une transaction immobilière

Le négociateur immobilier peut exercer au sein de cabinets d'administration de biens immobiliers, de promoteurs constructeurs, de cabinets de courtage immobilier, de notaires ou à la direction immobilière d'une entreprise ... en contact avec la clientèle et différents intervenants (propriétaires, architectes, banquiers, ...) Mais le plus courant pour un négociateur immobilier est de travailler dans une agence immobilière. Le négociateur immobilier est amené à exercer au sein de structures publiques ou privées et le plus souvent en agence immobilière (indépendante ou de groupe).



Informations et préinscription en ligne
contactalternance@ltpsully.com

04 91 94 57 48 / 06 50 88 56 80

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation, Actions d'apprentissage, Actions VAE.

PC 023 A 2022