



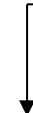
**CERTIFICAT DE QUALIFICATION
PROFESSIONNELLE**

NEGOCIATEUR EN IMMOBILIER

DEFINITION DE L'EMPLOI

Finalité / Mission

Le-la négociateur-trice est un-e spécialiste des transactions immobilières (vente ou location).
A ce titre, il/elle prospecte les biens, assure en tant qu'intermédiaire la mise en relation entre vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et preneurs, puis négocie les conditions de la vente ou de la location du bien immobilier, jusqu'à leur conclusion.



BC1

Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien

BC2

Rechercher des biens immobiliers, prospecter et prendre des mandats de vente ou de location

BC3

Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion

Situation hiérarchique

Sous la direction de son supérieur hiérarchique

Autre-s appellation-s du métier

Commercial-e immobilier - Conseiller-ère immobilier
- Négociateur-trice immobilier transaction et location
- Agent de location

PRESENTATION DETAILLEE DU REFERENTIEL ACTIVITES ET COMPETENCES

	ACTIVITES	COMPETENCES
<p>BC1 – Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d’un bien</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accueil du client ▪ Recueil des informations et/ou des besoins ▪ Analyse de la demande ▪ Conseil sur le(s) bien(s) immobilier(s) ▪ Planification et visite des biens immobiliers 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ C1. – Accueillir, renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins ▪ C2. – Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur ▪ C3. – Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur
<p>BC2 – Rechercher des biens immobiliers, prospector et prendre des mandats de vente ou de location</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prospection ▪ Recherche de biens immobiliers disponibles (maisons, appartements, bureaux, foncier...) ▪ Evaluation d’un bien immobilier ▪ Promotion commerciale du bien immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ C4. – Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle ▪ C5. – Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée ▪ C6. – Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire ▪ C7. – Contractualiser avec un propriétaire ▪ C8. – Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires)
<p>BC3 – Accompagner le propriétaire jusqu’à la signature d’un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu’à la conclusion d’un bail avec un locataire</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier ▪ Accompagnement dans la rédaction d’un bail locatif ▪ Accompagnement dans le montage d’un dossier financier ▪ Suivi de la transaction 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ C9. – Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreur ou locataires) ▪ C10. – Accompagner le propriétaire dans la signature d’un contrat de location ▪ C11. – Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier ▪ C12. – Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente

REFERENTIEL DE FORMATION : LISTE DES MODULES

BC1

Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien

Introduction au secteur de l'immobilier/Loi Hoguet

Les outils numériques

Communication avec les clients
La découverte du client

L'accueil du client par l'agence
Les clients/la typologie des clients

La constitution d'un fichier de biens immobiliers

Le processus d'achat et de prise à bail (Profil client acquéreur)

L'accompagnement de l'acquéreur
Les solutions pour faire progresser une réflexion

Les biens immobiliers : typologie et caractéristiques

Le secteur de l'immobilier
La connaissance d'un secteur

BC2

Rechercher des biens immobiliers, prospector et prendre des mandats de vente ou de location

Le processus de vente et de mise en location (Profil client-vendeur)

L'accompagnement vendeur
Les solutions pour faire progresser une réflexion client

La prospection immobilière

L'estimation/l'évaluation d'un bien immobilier

Les travaux sur un bien

La prise de mandat d'un bien immobilier

Le marketing des biens immobiliers

BC3

Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire

Le financement d'un bien

La fiscalité des biens immobiliers

Les baux de location d'habitation

Promesse unilatérale et compromis