

COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Une formation
CCI



Durée :
91h avec possibilité de réduction
de temps de parcours



PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 5 dans les domaines juridiques ou économiques ou Commerciaux

Ou

Justifier d'une année d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



Réseau **NEGOVENTIS**
www.negoventis.cci.fr
c.mace@ccifrance.fr
07 61 98 60 79

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permet d'acquérir ou renforcer les compétences spécifiques techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers, dans la réalisation de transaction ou de location, dans le respect de la législation en vigueur.

Elle est accessible à des personnes ayant déjà de l'expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de réaliser toutes les étapes commerciales et légales d'un achat ou d'une location de bien immobilier, de l'estimation du bien au financement de celui-ci.



DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

A l'issue de la certification, les postes occupés sont :

- Agent(e) immobilier(ière)
- Négociateur (trice) immobilier
- Chasseur(euse) de biens immobiliers
- Administrateur(trice) de biens
- Syndic de copropriété

L'évolution de carrière peut être rapide grâce à un complément de formation, notamment par l'accès à :

- Un titre d'attaché commercial – niveau 5
- Un titre de responsable de développement commercial de niveau 6

COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Une formation
CCI



Durée :
91h avec possibilité de réduction
du temps de parcours

PROGRAMME

C.1 – Identifier les règles et les principes déontologiques régissant les activités de vente et location immobilières

en prenant connaissance des dispositions législatives réglementant le secteur et en tenant compte de leurs évolutions, afin de développer sa pratique dans le respect des obligations légales et conformément à l'éthique.

C.2 – Suivre les évolutions législatives relatives aux opérations immobilières

en repérant les dispositions et mécanismes présentant des obligations et/ou avantages pour les vendeurs et acquéreurs potentiels, notamment en matière de transition énergétique et de conformité au regard des exigences d'accessibilité à un logement décent pour tous les citoyens et principalement ceux en situation de handicap, afin de conseiller et d'orienter ses clients dans le respect des réglementations en matière de fiscalité, de développement durable et d'inclusion.

C.3 – Suivre les évolutions du marché de l'immobilier sur un périmètre géographique donné

En s'informant de l'état de l'offre et de la demande et en repérant les normes et fluctuations des prix de vente et de location, afin d'en tenir compte dans l'estimation des biens qui lui sont confiés.

C.4 – Recherche des biens immobiliers à mettre en vente ou en location

en s'appuyant sur un réseau relationnel constitué et/ou en menant des actions de prospection auprès de propriétaires et vendeurs potentiels, afin de constituer une offre de produits immobiliers à mettre sur le marché

C.5 – Estimer la valeur d'un bien immobilier à la vente ou à la location

en identifiant les normes de marché résultant de son analyse sur le périmètre géographique concerné et en appliquant les techniques d'évaluation permettant de tenir compte des spécificités du bien (standing, performance énergétique, accessibilité et compatibilité d'utilisation pour les personnes en situation de handicap...), afin de déterminer et de proposer un prix de vente/location acceptable pour le propriétaire et les locataires/acquéreurs potentiels

C.6 – Proposer un mandat aux propriétaires de biens immobiliers en vente ou en location

en veillant à le dimensionner correctement au regard de leur besoin et en explicitant la nature, l'intérêt et les obligations du type de prestation concernée, afin de développer son portefeuille clients et son activité commerciale.

COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Une formation
CCI



Durée :
91h avec possibilité de réduction
de temps de parcours

PROGRAMME SUITE

C.7 – Sélectionner des biens immobiliers à commercialiser

en s'assurant de leur potentiel, de leur conformité aux obligations légales (salubrité, performance énergétique, accessibilité pour les personnes en situation de handicap...), de leur adéquation avec sa gamme de produits et son positionnement, ainsi qu'avec les attentes de clients potentiels, afin de les mettre sur le marché de la vente ou de la location

C.8 – Assurer la promotion d'un bien immobilier à commercialiser

en choisissant les techniques et supports de présentation et de communication physiques et digitaux adaptés et permettant de le valoriser, afin d'attirer les locataires/acquéreurs potentiels.

C.9 – Conseiller un client dans le cadre de la réalisation d'un projet d'opération immobilière

en l'informant de la pertinence économique d'une vente ou acquisition au regard de la réglementation applicable et des montages juridiques, financiers et fiscaux existants en matière de patrimoine, afin de l'accompagner dans son projet et de l'orienter vers les choix optimaux

C.10 – Présenter à un client un bien immobilier à la vente ou à la location

en s'assurant de l'adéquation entre les caractéristiques du bien, les attentes du bailleur/vendeur et celles du locataire/acquéreur, notamment en matière d'accessibilité dans le cas de situation de handicap, et en mettant en œuvre sa visite, afin de favoriser la concrétisation de l'opération immobilière.

C.11 – Assurer l'information et la négociation d'une opération immobilière

en organisant la discussion entre les parties prenantes et en leur indiquant les éléments de réglementation à prendre en compte conformément aux principes déontologiques fixant sa pratique, afin de parvenir à un accord acceptable économiquement et respectant la législation

C.12 – Sécuriser la réalisation de l'opération immobilière

en constituant le dossier administratif associé et en veillant à sa complétude et sa conformité et en participant à la préparation et la rédaction des contrats, afin de finaliser la transaction dans le respect de la réglementation

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Un réseau



Auvergne Rhône-Alpes : Annecy, Clermont-Ferrand, Grenoble, Le Puy-en-Velay, Valence

Bretagne : Quimper, Saint-Brieuc

Ile de France : Paris, Saint-Germain-en-Laye

Nouvelle Aquitaine : Angoulême, Bordeaux, Brive, Pau, Périgueux (Boulazac), Perpignan

Occitanie : Foix, Montauban, Montpellier

Pays de la Loire : Angers, Laval, Nantes

Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse : Marseille, Nice, Toulon