DRM137 - Techniques de négociation immobilière

Mis à jour le 22-03-2021

Code : DRM137

Unité d'enseignement de type cours

3 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **30 heures**

Responsabilité nationale :
EPN14 - Droit et immobilier / 1

Contact national :

ICH

2 rue Conté
75003 Paris
01 40 27 25 79
Sylvie Molina
sylvie.molina@lecnam.net

Présentation

Prérequis

L'unité d'enseignement s'adresse à toute personne exerçant ou appelée à commercialiser des biens immobiliers et qui:

- soit n'a pas de formation ou expérience juridique préalable spécifique en technique de négociation immobilière,
- soit a une telle formation ou expérience mais nécessitant d'être renforcée et actualisée.

Pour profiter au mieux de l'enseignement, des connaissances générales en immobilier, en droit et en économie, ainsi qu'une bonne culture générale sont utiles.

Objectifs pédagogiques

Étudier les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

Compétences

Maîtriser les processus et techniques professionnelles de commercialisation des immeubles destinés à divers usages (habitation, bureau, commerce, activités...).

Programme

Contenu

ACTEURS ET ENVIRONNEMENT DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

Les intervenants directs

- Vendeurs
- Acheteurs
- Agents immobiliers
- Notaires

Les intervenants indirects

- Diagnostiqueurs
- Syndics et administrateurs de biens
- Experts
- Domaines

Les structures de commercialisation et leurs champs d'intervention

- Agents immobiliers indépendants
- Réseaux d'agences immobilières
- Les grands brokers
- Les réseaux de ventes

Encadrement de la négociation immobilière

- Les lois: Hoguet, Alur, Pinel
- Les organisations professionnelles nationales et internationales

OBJECTIFS DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

La finalité de la négociation immobilière

- Une double négociation
- Négocier un mandat

- Techniques de prospection
- Avis de valeur
- Pitch
- Marketing
- Encadrement et logistique commerciale

- Négocier la cession d’actifs / la location
  - Techniques de prospection
  - Acte d’acquisition
  - Pourparlers
  - Conditions suspensives
  - Promesse de ventes et actes authentiques

GRANDS PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

Concepts clés

Préparation et étapes d'un accord

Tactiques de négociation

Obstacles

Importance des relations

Les compétences en négociation

- L’amélioration continue: apprendre de chaque expérience
- Les caractéristiques d’un bon négociateur

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 2 à 3 heures ou épreuve orale de mise en situation professionnelle de 20 à 30 mn (temps éventuel de préparation non compris). La validation de l'unité d'enseignement suppose l'obtention d'une note égale ou supérieure à 10/20.