

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

#### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><u>Situations de travail</u> :</p> <p>Pour mettre en œuvre la stratégie commerciale immobilière le négociateur immobilier utilise des ressources méthodologiques, relationnelles, bureautiques et numériques.</p> <p>Son autonomie est variable. Selon la taille et l'affiliation ou non de la structure, le négociateur immobilier va plus ou moins participer à la définition de la stratégie commerciale sur son secteur.</p> <p><b>Ses missions s'entendent dans le respect de la réglementation en vigueur.</b></p> <p>Il travaille seul ou en équipe sous la responsabilité d'un responsable de secteur et/ou d'un responsable commercial/force de vente, d'un dirigeant.</p> <p>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).</p>			

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><u>Emplois visés :</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Négociateur immobilier</li><li>- Négociateur en immobilier d'habitation</li><li>- Conseiller immobilier</li><li>- Conseiller transaction</li><li>- Conseiller en immobilier commercial</li><li>- Conseiller en investissement immobilier</li><li>- Conseiller en immobilier d'entreprise</li><li>- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier</li><li>- Commercial immobilier</li><li>- Chargé de projet immobilier</li></ul>			

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>ETUDE DU MARCHÉ IMMOBILIER</b>	<p>Etudier le marché immobilier (environnement, concurrence) d'un secteur géographique donné afin de répondre aux demandes de la clientèle ainsi qu'aux objectifs professionnels</p> <p>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</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle relative aux activités n°1 et 2</b></p> <p>Réalisée en individuel, à l'écrit.</p> <p>Elle porte sur une étude de marché ainsi que la réalisation d'un plan d'action commercial omnicanal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le diagnostic de l'entreprise respecte la méthodologie SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces).</li> <li>✓ La clientèle est ciblée avec 3 critères précis.</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>PROSPECTION IMMOBILIERE OMNISCANALE</b>	<p>Collecter les informations sur les potentiels clients en utilisant différents canaux et outils de communication et en adaptant sa communication à la cible</p> <p>Construire un argumentaire commercial en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie afin d'optimiser les transactions immobilières</p> <p>Concevoir des outils d'aide à la vente (OAV) améliorant l'efficacité du traitement de l'information et optimisant ainsi les opérations immobilières</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle relative aux activités n°1 et 2</b></p> <p>Réalisée en individuel, à l'écrit.</p> <p>Elle porte sur une étude de marché ainsi que la réalisation d'un plan d'action commercial omniscanal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le candidat identifie le média social le plus adapté à sa prospection (social selling).</li> <li>✓ Le candidat liste les caractéristiques des prospections directes et indirectes.</li> <li>✓ L'argumentaire de prospection est basé sur la technique de mercatique directe.</li> <li>✓ Les 2 OAV choisis par le candidat sont pertinents par rapport à la situation donnée.</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>PROMOTION COMMERCIALE OMNICANALE DE BIENS IMMOBILIERS</b>	<p>Valoriser un bien et assurer sa promotion omnicanale dans le but de trouver un acquéreur/ loueur</p> <p>Organiser et planifier la visite de biens immobiliers dans l'optique de déclencher une transaction immobilière</p> <p><i>Toutes ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier (cf. Partie 4-4 du document requis : Réglementation d'activités), ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.</i></p>	<p><b>Mise en situation professionnelle</b></p> <p>Réalisée en individuel, à l'écrit.</p> <p>Elle porte sur la promotion commerciale omnicanale d'un bien immobilier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La sélection de visuels pour présenter le bien est argumentée et judicieuse au regard de la clientèle ciblée.</li> <li>✓ La description du bien est précise.</li> <li>✓ Les canaux choisis pour assurer la promotion commerciale sont justifiés et pertinents.</li> <li>✓ La planification de visites est élaborée avec stratégie afin d'optimiser l'opération immobilière.</li> <li>✓ Le candidat liste les obligations légales et réglementaires liées à l'activité de N.I. notamment en termes de stratégie et pratiques commerciales dans</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### METTRE EN OEUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
			<i>l'immobilier (publicité, réception de public, mandat et document d'informations pré-contractuelles ...).</i>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>MENER UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<p><u>Situations de travail :</u></p> <p>Comme son nom l'indique la négociation occupe une place centrale dans le métier de négociateur immobilier. Pour cet ensemble de compétences son principal outil de travail est sa capacité relationnelle. Le contexte actuel exige une personnalisation accrue de l'offre et par conséquent une analyse fine des besoins et attentes des clients.</p> <p>L'autonomie du négociateur immobilier est variable. L'attestation de collaborateur justifie l'étendue de ses pouvoirs. Il mène cependant plutôt la négociation seul.</p> <p><b>Ses missions s'entendent dans le respect de la réglementation en vigueur.</b></p> <p><u>Emplois visés :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Négociateur immobilier</li> <li>- Négociateur en immobilier d'habitation</li> <li>- Conseiller immobilier</li> <li>- Conseiller transaction</li> <li>- Conseiller en immobilier commercial</li> <li>- Conseiller en investissement immobilier</li> <li>- Conseiller en immobilier d'entreprise</li> </ul>			

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

- |  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier</li><li>- Commercial immobilier</li><li>- Chargé de projet immobilier</li></ul> |  |  |  |
|--|--|--|--|

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>MENER UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>ANALYSE DE LA SITUATION DU CLIENT</b>	<p>Mettre en œuvre l'écoute active avec le client afin de définir précisément ses demandes et besoins</p> <p>Evaluer la capacité de financement du client et lui proposer un plan de financement tenant compte de ses capacités et contraintes</p> <p>Proposer des solutions de vente/ achat/ location/ défiscalisation adaptées à la situation du client</p> <p>Analyser les éventuelles raisons de blocage d'un projet immobilier et proposer des solutions adéquates</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle commune à l'ensemble du bloc</b></p> <p>Réalisée en individuel</p> <p>A partir d'informations relatives à un projet immobilier fictif (achat/vente/location) et d'un portefeuille de biens (à la vente/ à la location), le candidat analyse la situation et rédige une proposition adéquate qu'il restitue oralement lors d'un entretien de négociation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le candidat utilise les techniques de l'écoute active pour recueillir les informations sur le client.</li> <li>✓ Le plan de financement proposé est personnalisé et établi en fonction de l'ensemble des données fournies sur le client acquéreur.</li> <li>✓ Le besoin du client est clairement repéré et ses contraintes sont listées.</li> <li>✓ Le candidat propose la solution la plus adéquate à la demande du client.</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>MENER UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>NEGOCIATION IMMOBILIERE</b>	<p>Fixer des objectifs de négociation critériés afin de maximiser l'atteinte de ces derniers</p> <p>Mener un entretien de négociation dans une argumentation gagnant/gagnant répondant aux objectifs des deux parties et les inscrivant dans un partenariat durable</p> <p>Etablir un avis de valeur d'un bien en prenant en considération les prix pratiqués sur le marché ainsi que le positionnement du client</p> <p>Rédiger des mandats, états des lieux et baux locatifs dans le respect du cadre réglementaire et légal en vigueur</p> <p>Présenter une offre en adéquation avec la demande du client</p> <p><i>Toutes ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier (cf. Partie 4-4 du document requis : Réglementation d'activités),</i></p>	<p><b>Mise en situation professionnelle commune à l'ensemble du bloc</b></p> <p>Réalisée en individuel</p> <p>A partir d'informations relatives à un projet immobilier fictif (achat/vente/location) et d'un portefeuille de biens (à la vente/ à la location), le candidat analyse la situation et rédige une proposition adéquate qu'il restitue oralement lors d'un entretien de négociation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'objectif de négociation est défini avec la méthode QQCD (qualité, quantité, coût, délais).</li> <li>✓ L'objectif de négociation fixé par le candidat est atteint.</li> <li>✓ Les étapes d'un entretien de négociation sont respectées.</li> <li>✓ L'argumentation respecte la stratégie gagnant/gagnant.</li> <li>✓ Le candidat adopte une attitude professionnelle aux niveau verbal et vestimentaire.</li> <li>✓ La méthode d'évaluation pour donner un avis de valeur est pertinente.</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p><i>ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.</i></p>		<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Les documents contractuels relatifs à la situation fictive sont rédigés en bonne et due forme et respectent la législation ainsi que la réglementation en vigueur.</li> <li>✓ Le candidat liste les obligations légales et réglementaires liées à l'activité de N.I. notamment en termes de négociation immobilière.</li></ul>
--	--	--	--

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>ACCOMPAGNER LA CONTRACTUALISATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b>	
<i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<p><u>Situations de travail :</u></p> <p>Le négociateur immobilier dispose de nombreux interlocuteurs pour accompagner la contractualisation immobilière : client, directeur d'agence, assistant commercial, notaires, syndics, services de l'urbanisme, mairies, ...</p> <p>A ce titre il utilise des ressources relationnelles, techniques, bureautiques et numériques.</p> <p><b>Ses missions s'entendent dans le respect de la réglementation en vigueur.</b></p> <p>L'autonomie du négociateur immobilier est variable. L'attestation de collaborateur justifie l'étendue de ses pouvoirs.</p> <p>Il travaille seul ou en équipe sous la responsabilité d'un responsable de secteur et/ou d'un responsable commercial/force de vente, d'un dirigeant.</p>			

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### ACCOMPAGNER LA CONTRACTUALISATION IMMOBILIERE

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p><u>Emplois visés :</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Négociateur immobilier</li><li>- Négociateur en immobilier d'habitation</li><li>- Conseiller immobilier</li><li>- Conseiller transaction</li><li>- Conseiller en immobilier commercial</li><li>- Conseiller en investissement immobilier</li><li>- Conseiller en immobilier d'entreprise</li><li>- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier</li><li>- Commercial immobilier</li><li>- Chargé de projet immobilier</li></ul>			

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>ACCOMPAGNER LA CONTRACTUALISATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>INFORMATION-CONSEIL AUX VENDEURS, ACQUEREURS, BAILLEURS, LOUEURS</b>	<p>Informersur les différentes modalités concernant l'accès à la propriété, la jouissance d'un bien immobilier, la transmission d'un patrimoine immobilier, la défiscalisation</p> <p>Informersur les clients sur les dispositifs fiscaux en vigueur</p> <p>Informersur le client sur l'obligation d'assurer les biens</p> <p>Informersur le client des obligations en matière d'urbanisme</p> <p>Mettre en relation le client avec un réseau d'experts de l'immobilier afin de sécuriser l'opération immobilière</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle</b></p> <p>Réalisée en individuel, à l'écrit</p> <p>En fonction de données fictives fournies sur un client et de ses interrogations, le candidat informe et conseille.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les informations en matière de fiscalité et d'assurance sont en adéquation avec la situation et conformes à la législation en vigueur.</li> <li>✓ Les règles d'urbanisme en matière de bâti, non bâti et évolution de l'habitat sont respectées.</li> <li>✓ La sélection des experts est juste au regard des besoins du client.</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<b>ACCOMPAGNER LA CONTRACTUALISATION IMMOBILIERE</b>			
<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
<b>REALISATION D'UNE TRANSACTION IMMOBILIERE (DE VENTE OU DE LOCATION)</b>	<p>Préparer l'acte de vente/ achat/ location</p> <p>Recenser tous les documents administratifs nécessaires à la constitution du dossier (vente ou location) à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur</p> <p><i>Toutes ces compétences s'entendent dans le respect de la réglementation de l'activité de négociateur immobilier (cf. Partie 4-4 du document requis : Réglementation d'activités), ainsi que de la législation en vigueur dans le secteur immobilier.</i></p>	<p><b>Mise en situation professionnelle</b></p> <p>Réalisée en individuel, à l'écrit</p> <p>A partir d'éléments issus d'une négociation immobilière, le candidat doit constituer le dossier à transmettre au notaire ou au propriétaire bailleur en vue de la contractualisation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les délais de réflexion et de rétractation sont respectés.</li> <li>✓ Le dossier est complet (diagnostics, règlements de copropriété, permis de travaux, ...).</li> <li>✓ Le candidat tient compte des obligations réglementaires liées à l'activité de N.I. en termes de transactions immobilières.</li> </ul>