

CONDUIRE DES TRANSACTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DE BIENS IMMOBILIERS RESIDENTIELS OU PROFESSIONNELS

Certification RNCP41800BC02- Conduire des transactions d'achat et de vente de biens immobiliers résidentiels ou professionnels.

Aussi accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

DURÉE : 6 jours (42 heures)

PUBLIC :

- Nouveaux entrants dans le domaine de la gestion immobilière ou souhaitant intégrer ce secteur.
- Professionnels avec une première expérience entre 1 et 3 ans dans des fonctions liées à la gestion immobilière, souhaitant consolider leurs compétences et acquérir des connaissances plus approfondies.
- Professionnels aguerris souhaitant réinterroger leur pratique.

Titulaires d'une VAE partielle ou d'une recevabilité sur le Bachelor Gestionnaire d'affaires immobilières (GESAI)* ayant besoin d'une formation complémentaire pour valider le bloc de compétences *Conduire des transactions d'achat et de vente de biens immobiliers résidentiels ou professionnels - RNCP41800BC02* manquant à leur certification

* **Titre reconnu par l'état NIVEAU 6** - Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du 18/12/2025 - [Fiche RNCP 41800](#) - Codes NSF 310 et 313 - Habilitant aux cartes professionnelles

TARIF : 3000 € nets

OBJECTIFS

- ▶ Analyser les dynamiques d'un marché immobilier
- ▶ Qualifier un projet de vente ou d'acquisition immobilière
- ▶ Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier
- ▶ Élaborer une stratégie de commercialisation et de valorisation du bien
- ▶ Préparer et conduire une négociation immobilière
- ▶ Sécuriser juridiquement et financièrement la transaction

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 Analyser le marché immobilier et les dynamiques de transaction

Objectif : Comprendre les mécanismes, les tendances et les niveaux de prix d'un marché immobilier

1. Lecture économique du marché immobilier

- Fonctionnement du marché immobilier
 - offre et demande
 - rigidités et inerties du marché
- Indicateurs économiques et statistiques
 - volumes de transactions
 - prix moyens et médians
 - délais de vente
- Segmentation des marchés
 - résidentiel / professionnel
 - neuf / ancien
- Atelier pratique : analyse de données statistiques fournies

2. Effets des politiques publiques et des chocs de marché

- Rôle des politiques publiques
 - fiscalité immobilière
 - dispositifs d'incitation
 - régulation du marché
- Chocs de marché : gérer les chocs de demande et d'offre
- Atelier pratique : analyse de l'impact d'une mesure publique sur un marché local

Evaluation jour 1 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

CONDUIRE DES TRANSACTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DE BIENS IMMOBILIERS RESIDENTIELS OU PROFESSIONNELS

PREREQUIS :

- Être titulaire d'un niveau 5 (Bac+2) (droit, notariat, économie & gestion) et de 4 mois d'expérience professionnelle, tout secteur confondu ou justifier d'une expérience équivalente dans le domaine de l'immobilier.

FORMAT :

- Présentiel/Distanciel

Modalités d'accès à la formation

- Apporter la preuve d'un niveau 5 (Bac+2) ou d'une expérience équivalente dans le domaine de l'immobilier par tous moyens (contrats de travail, feuilles de salaire, travaux professionnels...)
- Entretien avec un(e) conseiller(e) formation ESPI Executive.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

- Formation opérationnelle s'appuyant sur les connaissances et l'expérience des participants en immobilier, des études de cas et mises en situation
- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation

Jour 2 – Qualifier un projet immobilier et estimer un bien

Objectif : Estimer un bien immobilier de manière argumentée

1. Qualification du projet client

- Conduite d'un entretien structuré
 - recueil des objectifs du client
 - identification des contraintes juridiques, financières et personnelles
- Analyse de la solvabilité
 - capacité d'emprunt
 - risques de défaillance
- Atelier pratique : simulation d'entretien vendeur ou acquéreur

2. Estimation de la valeur du bien

- Méthodes d'estimation
 - comparaison
 - analyse des prix au m²
- Sélection des biens comparables
 - localisation
 - caractéristiques techniques
 - performance énergétique
- Atelier pratique : estimation argumentée d'un bien à partir de données fournies

Evaluation jour 2 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

Jour 3 – Élaborer la stratégie de commercialisation et de valorisation

Objectif : Générer des visites qualifiées

1. Stratégie de vente et positionnement du bien

- Définition du prix de mise sur le marché
 - cohérence avec le marché
 - stratégie de diffusion
- Choix des canaux de commercialisation
 - portails immobiliers
 - réseaux professionnels
 - diffusion ciblée
- Atelier pratique : construction d'une stratégie de vente pour un bien donné

CONDUIRE DES TRANSACTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DE BIENS IMMOBILIERS RESIDENTIELS OU PROFESSIONNELS

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Élargement distanciel
- Chaque A la fin de chaque journée : questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- A l'issue de la formation, une évaluation finale est organisée. Elle a pour but l'obtention de la certification *Conduire des transactions d'achat et de vente de biens immobiliers résidentiels ou professionnels-RNCP41800BC02* est soumise à la réussite à l'évaluation finale telle que mentionnée dans le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation inscrit au RNCP.
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

2. Mise en valeur du bien et argumentaire commercial

- Techniques de valorisation
 - mise en scène
 - présentation visuelle
- Construction d'un argumentaire structuré
 - technique
 - énergétique
 - géographique
- Atelier pratique : élaboration d'un argumentaire de présentation d'un bien

Evaluation jour 3 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

Jour 4 – Préparer et conduire une négociation immobilière

Objectif : Défendre les intérêts du mandant

1. Préparation stratégique de la négociation

- Techniques d'analyse des parties prenantes
 - intérêts du vendeur
 - intérêts de l'acquéreur
- Contraintes de la négociation
 - marché
 - normes
 - environnement réglementaire
- Atelier pratique : préparation d'une stratégie de négociation ;

2. Simulation de négociation

- Atelier pratique
 - jeux de rôle : défense des intérêts du vendeur / de l'acquéreur
- Compte-rendu écrit de négociation

Evaluation jour 4 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

CONDUIRE DES TRANSACTIONS D'ACHAT ET DE VENTE DE BIENS IMMOBILIERS RESIDENTIELS OU PROFESSIONNELS

Contacts :

Campus Paris

paris.executive@groupe-espi.fr

Campus Nantes

nantes.executive@groupe-espi.fr

Campus Marseille

marseille.executive@groupe-espi.fr

Campus Aix-en-Provence

aix.executive@groupe-espi.fr

Campus Bordeaux

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

Campus Lyon

lyon.executive@groupe-espi.fr

Campus Montpellier

montpellier.executive@groupe-espi.fr

Campus Lille

lille.executive@groupe-espi.fr

Jour 5 – Sécuriser juridiquement et financièrement la transaction

Objectif : Sécuriser l'ensemble du parcours de vente immobilière

1. Sécurisation juridique de la transaction

- Constitution du dossier de vente
 - diagnostics obligatoires
 - documents juridiques et de copropriété
- Avant-contrats
 - promesse
 - conditions suspensives
- Atelier pratique : analyse critique d'un avant-contrat

2. Solvabilité et sécurisation financière

- Analyse des documents financiers
- Dispositifs de sécurisation
- Atelier pratique : analyse de solvabilité d'un acquéreur

Evaluation jour 5 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

Jour 6 – Synthèse et évaluation finale

PARTIE 1: Projet individuel

- A partir d'un cas fictif, le candidat doit mener
 - une analyse de marché
 - une estimation du bien
 - une stratégie de commercialisation et de négociation
 - un plan de sécurisation juridique et financière

PARTIE 2: Soutenance orale (individuelle ou en sous-groupes)

Le candidat démontre

- La pertinence de l'analyse de la situation
- L'argumentation de ses choix
- La cohérence du raisonnement professionnel
- La capacité à prioriser et sécuriser