

Chasseur immobilier

Durée

1 journée (7 heures)

Public

Toute personne souhaitant découvrir le métier de chasseur immobilier ou se reconverter dans la chasse immobilière

Prérequis

Avoir une sensibilité avec le secteur de l'immobilier et idéalement, avoir eu une première expérience personnelle ou professionnelle d'une transaction

Format

Distanciel/Présentiel

Intervenante

Carine GUILLIER, fondatrice,
CG IMMOBILIER

Objectifs

- **Identifier le contexte et le cadre juridique** du métier de chasseur immobilier
- **Exercer le métier de chasseur immobilier** : de la prospection à la signature de l'acte authentique
- **Identifier les qualités d'un Bon professionnel** et les écueils à éviter

Contenu de la formation

Le chasseur immobilier a pour vocation **d'accompagner ses clients**, principalement des particuliers, **dans la recherche et l'aboutissement de leur projet d'achat d'un bien immobilier**. Comme tout autre acteur de l'immobilier, le métier de chasseur immobilier s'inscrit dans le cadre juridique des métiers de l'immobilier. Il doit **maitriser les lois et la jurisprudence** appliquées à toute transaction immobilière en France. Il devra **développer et mettre en oeuvre ses compétences commerciales** afin de constituer son portefeuille de clients et son réseau professionnels pour sourcer de nouveaux biens. Enfin, il s'appuiera sur ses facultés de conseil pour accompagner ses clients au cours leur recherche.



Le programme de formation ci-après, développé sur 1 journée, vous permettra de découvrir toutes les clés et facettes du métier.

A. Identifier le contexte du métier de chasseur immobilier

1. Définir le métier et les missions du chasseur immobilier
2. Situer le chasseur immobilier au sein des différents métiers de la profession immobilière (comparatif avec les pays anglo-saxons)
3. Identifier les principes déontologiques auxquels le métier de chasseur immobilier répond

B. Inscrire son activité dans le cadre juridique qui encadre les professions immobilières

1. Loi Hoguet/Loi Alur
2. Carte T ou statut d'agent commercial
3. Le mandat de recherche et les bénéfices du mandat exclusif
4. Offre d'achat
5. Honoraires

C. Prospecter et développer son portefeuille de clients acquéreurs

1. Connaître les typologies de clients et leurs besoins
2. Prospecter : se créer un portefeuille de client particuliers acquéreurs



Chasseur immobilier

Durée

1 journée

Public

Toute personne souhaitant découvrir le métier de chasseur immobilier ou se reconverter dans la chasse immobilière

Prérequis

Avoir une sensibilité avec le secteur de l'immobilier et idéalement, avoir eu une première expérience personnelle ou professionnelle d'une transaction

Format

Distanciel/Présentiel

Intervenante

Carine GUILLIER, fondatrice,
CG IMMOBILIER

D. Les premières étapes de la recherche avant le lancement

1. Découvrir le client : questions clés à poser / réponses à apporter et points rédhibitoires avant dans la poursuite de la relation
2. Rédiger le cahier des charges : pourquoi ? Comment ?
3. Signer le mandat de recherche

E. Le lancement de la recherche sur le terrain

1. Sourcer des biens potentiellement dans le cahier des charges (annonces classiques par agence, annonces particuliers, off market agence (vrai et faux), etc...)
2. Qualifier ou non des biens à vendre par téléphone
- 3; Visiter le bien et rédiger le compte rendu de visite
4. Assurer le suivi client – rester en relation et communiquer sur ses actions
5. Maîtriser les vérifications : PV AG, DPE, etc...

F. Accompagner le client dans la rédaction de l'offre d'achat

1. Définir l'offre : évaluation du prix du bien, offre au prix (pourquoi ?) ou négociation potentielle
2. Accompagner le client dans la constitution de son dossier acquéreur et l'acquisition du bien
 - a. Avant et après la signature de la promesse (démarche notariale, financement...)
 - b. Tenir compte des éléments inhérents au délais de rétractation
 - c. Avant et après la signature de l'acte authentique

G. Qualités/soft skills d'un bon chasseur immobilier

1. Patience / Persévérance
2. Ecoute client
3. Adaptabilité/réactivité
4. Rigueur et intuition
5. Connaissance terrain (typologie des quartiers, transports, écoles, etc...)
6. Savoir lire entre les lignes
7. Avoir un bon réseau



FORMATION

Chasseur immobilier

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072