

Les bases de l'expertise immobilière et la gestion de la clientèle étrangère pour les négociateurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 2,0 jour(s) soit 14,0 heure(s)

Public concerné

Tout négociateur ou collaborateur souhaitant maîtriser la valorisation des biens courant

Objectifs pédagogiques :

- À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :
- Pouvoir déterminer l'évaluation d'un bien selon les méthodes de comparaison et capitalisation
- Déjouer les pièges de l'évaluation immobilière
- Connaître les étapes clés de la rédaction d'un rapport d'évaluation
- Être capable d'accueillir et de présenter un bien à un client anglophone
- Appréhender le vocabulaire essentiel lié à l'achat et la vente immobilière
- Conduire une visite, répondre aux objections, et guider la décision d'achat
- Développer une communication fluide et adaptée aux attentes culturelles des clients internationaux

Contenu

Jour 1 : Les bases de l'expertise et de l'évaluation des biens immobiliers

Présentation de l'évaluation notariale

Rappel du calcul des différentes surfaces

Étude de la méthode par comparaison

- Critères de sélection des références
- Actualisation de la valeur des références
- Gestion des références

Étude de la méthode par capitalisation

- Détermination de la valeur locative
- Détermination du taux de capitalisation
- Cas d'un bien libre / loué
- Coût de travaux nécessaires à la mise en location

Rédaction des rapports d'évaluation et des pièces annexes

Méthode et pièges à éviter

Jour 2 : Pour ne plus redouter décharger avec un client anglophone : astuces et vocabulaire du négociateur notarial

Première impression : accueil et prise de contact

Salutations professionnelles et informelles

Présenter son rôle et l'agence

Icebreakers et small talk (briser la glace)

Exercice : jeu de rôle d'accueil d'un client lors d'une première visite

Parler d'un bien immobilier

Vocabulaire de la description d'un bien (surface, pièces, équipement, style, quartier, etc.)

Types de biens (detached house, duplex, penthouse, etc.)

Exercice : présentation d'un bien à partir d'un support visuel

Mener une visite efficacement

Structurer une visite guidée

Souligner les points forts / gérer les points faibles

Répondre aux questions typiques des acheteurs étrangers

Exercice : simulation de visite guidée avec objections

Parler d'achat et de vente

Page 2 sur 4

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

 **DELEGATION NATIONAL** : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40– Fax : +33 1 53 40 45 41– Courriel : national@inafon.fr – Site : <https://www.inafon.fr>

Vocabulaire des étapes d'achat / vente

Conditions de vente, financement, offres, contre-offres

Exercice : jeu de rôle « faire une offre et en discuter »

Négocier et conclure

Techniques de négociation en anglais : proposer, reformuler, faire des concessions

Expressions utiles pour conclure une vente

Exercice : simulation de négociation entre vendeur et acheteur

Gérer la relation client internationale

Différences culturelles dans la communication immobilière

Comment rassurer, écouter et conseiller

Exercice : analyse de situations interculturelles et bonnes pratiques

Questions fréquentes et réponses efficaces

Gérer les questions difficiles (juridiques, logistiques, financières)

Exprimer les limites et obligations professionnelles

Exercice : questions-réponses à partir de cas concrets

Prérequis

- Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en négociation immobilière est conseillé.

Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation.

Modalités pédagogiques

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée.

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme.

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation.

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.