

Agent | Agente immobilière

Comment convaincre et mener à bien des négociations immobilières ?



Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

En tant qu'agent immobilier, vous vendez ou louez des appartements, des maisons et des locaux commerciaux ou industriels. Vous partagez votre temps entre l'agence pour recevoir des clients, régler les questions administratives, et les visites des biens en location ou en vente.

Vous pouvez également remplir la fonction d'administrateur de biens ou de syndic. A ce titre, vous êtes chargé de la gestion des immeubles qui vous sont confiés (loyers, charges, baux,...).

Si vous exercez ces activités en qualité d'indépendant pour le compte d'un tiers, vous devez être agréé par l'Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI). [Découvrez les étapes à suivre pour obtenir votre agrégation auprès de l'IPI.](#)

Journée type

Chaque semaine, vous recevez des propriétaires et estimez ensemble le prix de vente ou de location de leur bien. Vous les conseillez et les informez également sur les lois et réglementations en vigueur.

Une fois le bien évalué, vous diffusez ces informations sous forme de petites annonces à paraître dans la presse et/ou sur internet. Enfin, vous vous chargez de trouver des acheteurs ou des locataires et effectuez les visites des lieux. Si le visiteur est intéressé, vous engagez les négociations et menez la transaction à son terme.

En cas de vente d'un bien immobilier, vous pouvez être chargé de la rédaction de l'avant-contrat qui précède l'acte de vente. Vous vérifiez alors les renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur, description détaillée du logement,...) et assistez le client dans ses recherches complémentaires : certificats d'urbanisme, hypothèques, formules de prêt, conditions de crédits,...

Parallèlement à cela, vous parcourez régulièrement le quartier ou la région dont vous êtes responsable, à la recherche de biens immobiliers.



Visite de l'atelier

Débouchés

Au bout de trois années de formation à l'efp et de votre stage IPI, vous pouvez choisir de :

- Créer votre propre agence immobilière
- Travailler comme employé dans une agence immobilière
- Vous perfectionner dans une technique propre à l'immobilier

Les **syndics d'immeuble** sont actuellement en manque de personnel et cherchent à engager.

La situation est différente dans les agences de vente et de location immobilière (courtage), où de nombreux acteurs existent sur le marché.

Qualités

Quelles qualités devez-vous posséder pour être agent immobilier ?

Vous devez être attentif, organisé et à l'écoute.

Quelles qualités développerez-vous pendant votre formation ?

Vous allez développer votre sens de la diplomatie, de la négociation et acquérir des compétences en gestion.

Détails sur la formation:

Horaire:

Il s'agit d'une formation modulaire avec différents horaires. Les horaires repris ci-dessous sont à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés :

- Modules en soirée les mardis et jeudis (18h00 à 21h30)
- Modules en journée les mercredis, jeudis ou vendredis (9h30 à 17h00)

Horaire à choisir lors de l'inscription, en fonction des places disponibles.

Programme:

Formation modulaire de 768h réparties en 26 modules hiérarchisés :

- Introduction à la profession (4h)
- Droit civil (28h + 24h)
- Fiscalité - Comptabilité - Gestion (36 h + 24h)
- Droit fiscal - Enregistrement - Succession (24h)
- Droit de l'entreprise (28h)
- Droit judiciaire (20h)
- Droit social (16h)
- Urbanisme et aménagement du territoire (36h)
- Terminologie et techniques de la construction (36h + 24h)
- Evaluations - Expertises (56h)
- Constats - Etats des lieux (24h)
- Cadastre (16h)
- Hypothèques et crédit hypothécaire (20h)
- Administration de biens immobiliers (40h + 40h + 40h)
- Locations (24h + 24h + 28h)
- Déontologie (28h)
- Publicité (20h)
- Vente immobilière (68h)
- Guidance examen pratique (4h)
- Pratique d'agent immobilier (40h)

Pour en savoir plus sur la **hiérarchie des modules**, [téléchargez ce document](#).

Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine).

Pratique en entreprise

Vous devrez être occupé dans la profession pour laquelle vous vous formez soit :

- En concluant une convention de stage rémunérée avec une entreprise formatrice
- En étant sous contrat de travail dans le métier pour lequel vous vous formez
- En bénéficiant d'un stage non rémunéré si vous êtes dans l'impossibilité de répondre à l'une des deux situations reprises ci-dessus et sous certaines conditions.

Le référent stage est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages, il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

Certification

A l'issue de la formation, l'apprenant obtient un diplôme chef d'entreprise "Agent immobilier" homologué par la Fédération Wallonie-Bruxelles ainsi qu'un certificat de gestion.

DETAILS SUR LA FORMATION

Métier qui recrute

Diplôme chef d'entreprise Agent immobilier et certificat de gestion

Prix: 395 € par an

Matériel à acquérir pour suivre la formation: +/- 75 € pour l'achat d'ouvrages professionnels

Durée: 3 ans

Pratique en entreprise obligatoire pour chaque année de formation

Plus d'informations : 0800 85 210 - info@efp.be

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ET répondre à l'une des conditions suivantes:

- CESS
 - Examen d'accès aux formations CESS
- Séance d'info vidéo OBLIGATOIRE à regarder avant l'inscription : cliquez sur JE M'INSCRIS