

Table des matières

Introduction à l'épreuve « Transaction immobilière »	9
PREMIERE PARTIE : Le cadre du travail du négociateur	11
CHAPITRE 1 : L'EQUIPE COMMERCIALE	12
L'intégration à l'équipe commerciale	12
1. Comprendre la profession d'agent immobilier.	12
A. Le cadre juridique de l'agent immobilier :	12
La loi Hoguet du 2 janvier 1970	12
Les obligations et de l'agent immobilier	13
La capacité	16
La responsabilité de l'agent immobilier.	16
B. Les missions de l'agent immobilier :	17
2. Les structures : Les entreprises immobilières d'entremise	23
A. Les agences indépendantes :	25
B. Les réseaux.	28
C. Les organisations entre agences : l'inter-agence.	30
D. Les syndicats professionnels.	31
Exercices et révisions	33
2. La mercatique des services de l'agent immobilier	37
A. La clientèle	37
Besoins. Motivations. Demandes	37
B. L'environnement	39
L'environnement économique, social et démographique	40
L'environnement technologique	40
L'environnement institutionnel.....	40
Les environnements socioculturels.....	40
C. La démarche mercatique	41
La prise en compte du marché :	41
Le plan de marchéage	42
La spécificité de la mercatique des services.	44
Définitions	44
Conséquences	45
Exercices et révisions	46
3. Les statuts du négociateur immobilier	48
Le profil de poste et la définition de la fonction	48
Les différents statuts :	48

La rémunération et les frais professionnels	52
La clause de non concurrence	53
Rupture du contrat et préavis	55
Le régime social et fiscal	59
Révisions sur le statut du négociateur immobilier	60
Exercices et révisions	61
CHAPITRE 2 : LA PARTICIPATION AU TRAVAIL DE L'EQUIPE COMMERCIALE	64
LES OBJECTIFS DE L'EQUIPE :	64
Les outils de gestion du temps	66
Les outils de mesure de la performance	68
Les ratios de productivité et de rentabilité	68
Les ratios de performance.	69
Le tableau de bord	70
Contrat de négociateur VRP salarié.....	73
Exercices d'entraînement :	78
DEUXIEME PARTIE : la constitution d'un portefeuille de biens et de clients	80
CHAPITRE 1 : L'APPROCHE DU MARCHÉ	81
ANALYSE DU MARCHÉ DE L'ENTREPRISE	81
1. Les sources d'informations de l'agent immobilier	81
Sources institutionnelles	82
Sources professionnelles et commerciales :	88
Autres sources :	89
2. LE SIM ou système d'information mercatique :	90
La définition du SIM.....	90
Les difficultés rencontrées.....	92
3. Analyse du marché de l'offre	93
Evaluation du marché	93
Étude quantitative : les ratios	93
Etude qualitative : le positionnement.....	94
La stratégie commerciale.	94
L'offre des biens : quel produit ? Pour qui ?	94
Généralités	94
Le produit immobilier	95
4. Le marché de la demande	101
Les différentes typologies de la demande :	101
La demande potentielle	101

La demande potentielle :	102
Les agents d'influence.....	103
Analyse de la demande	103
1. Les indicateurs quantitatifs.....	103
2. Indicateurs qualitatifs de la demande.....	106
3. La segmentation :.....	106
Le comportement des clients de l'agence.....	108
Explication du comportement.....	108
Le processus d'achat.....	110
.....	110
Exercices de révisions et entraînement	112
CHAPITRE 2 : L'ORGANISATION DE LA PROSPECTION	115
Sous chapitre 1. LA MISE EN PLACE D'UNE ACTION DE PROSPECTION.....	115
1. Les techniques de prospection.....	115
Définir sa stratégie : les objectifs et les cibles.	115
Les types de prospection :	116
2. Méthodes et moyens de prospection.....	117
Les approches statiques, dynamiques, prospectives	117
3. Approches des méthodes	117
Les méthodes dynamiques :	117
Les méthodes statiques	119
Méthode de rédaction AIDA :	121
4. Règles sur la publicité :	123
Mentions obligatoires en matière de vente :	123
Mentions obligatoires en matière de location :	125
Quelques conseils	125
Sous chapitre 2 : LES OUTILS DE PROSPECTION ET LES SUPPORTS COMMERCIAUX	132
1. La prospection téléphonique	132
La méthode CROC et la méthode CERC	133
Argumentaire et traitement des objections	135
La rencontre face à face et le terrain.	138
Organisation de la prospection en face à face	138
La prospection de terrain : les tournées.....	138
Exercices et révisions :	141
Sous- chapitre 3 : LA GESTION DE FICHIERS.....	146
1. Le fichier : intérêt et utilité :	146

2. La réglementation et la protection des libertés.	147
La CNIL	147
Les textes législatifs :	147
Chapitre 3 : EVALUATION DES RESULTATS	149
1. Le suivi de l'action de prospection	149
Le suivi journalier et hebdomadaire :	150
2. Evaluer les résultats de la prospection	152
L'entonnoir de prospection	152
Les indicateurs de prospection (outils de performance)	153
L'intérêt de l'évaluation.	154
Les parts de marché :	154
Révisions générales et exercices.	157
Proposition de correction	158
TROISIEME PARTIE : le conseil en estimation.	160
Chapitre 1 : EVALUATION DES BIENS IMMOBILIERS A LA VENTE	161
Sous chapitre 1 : Les méthodes d'estimation des biens d'habitation.	161
La valeur vénale : Définition et enjeux.....	161
Définition et enjeux.....	161
Les données et caractéristiques du bien :	162
Les données physiques	162
Les données économiques :	163
Les données juridiques et fiscales :	163
Les méthodes d'estimation d'un bien immobilier dans le secteur privé :	163
La méthode par surface	163
Méthode par comparaison :	166
Méthode par la valeur antérieure	167
Méthode par le revenu ou par capitalisation.....	167
Méthode hédoniste.....	168
Les méthodes d'estimation d'un bien immobilier dans le secteur social :	169
Les méthodes d'estimation d'un bien immobilier dans le secteur professionnel et commercial.....	170
Les critères liés au bien	170
<i>Spécificité</i>	170
<i>Environnement</i>	170
Méthodes d'estimation	171

<i>Méthode d'évaluation par la comparaison avec des ventes de biens similaires</i>	171
<i>Méthode d'évaluation par le revenu</i>	171
<i>Méthode d'évaluation par le cash-flow actualisé (actualisation de flux futurs) ;</i>	171
Méthode d'estimation du viager, de la nue-propiété et de l'usufruit	171
Le viager	171
<i>Procédure du viager :</i>	171
<i>Le calcul de la rente / (Site pap. Fr)</i>	172
Usufruit et nue-propiété	173
<i>Le démembrement de la propriété : définition</i>	173
<i>Estimation de l'usufruit et de la nue-propiété</i>	173
Sous chapitre 2 : Argumenter et réaliser un avis de valeur	178
L'avis de valeur	178
Forme de l'avis de valeur :	179
L'argumentation du prix et ses objections :	180
Sous chapitre 3 : Informer le client sur la fiscalité.	184
Impôts dus sur la mutation	184
Les droits d'enregistrements :	184
<i>Opérations concernées par le droit d'enregistrement</i>	184
<i>Le montant des droits d'enregistrement</i>	185
<i>Le calcul des droits</i>	187
<i>La contribution à la sécurité immobilière :</i>	187
La TVA immobilière	188
<i>Opérations concernées par la TVA immobilière</i>	188
La plus-value immobilière et son imposition	188
Définitions	188
Champs d'application de la plus-value immobilière	189
Les exonérations	189
Le calcul de la plus-value	190
Calcul de l'impôt et les modalités de paiement :	193
Révisions et Entraînement	195
Exemple 2 :	196
MONTANT DE L'IMPÔT SUR LA PLUS-VALUE : EFFET DES DERNIERES REFORMES	
exemple : Référence au Bulletin Officiel des Finances Publiques-	
Impôts: bofip.impots.gouv.fr , immobilier notaires.fr	196
CHAPITRE 2 : ESTIMATION DU MONTANT DES LOYERS	198

SOUS CHAPITRE 1 déterminer le montant du loyer et des charges	198
La location : estimation d'un loyer et provisions sur charge	198
Estimation d'un local à usage d'habitation :	199
Annexe	205
Sous chapitre 2 : Conseiller le client sur des choix d'investissement	206
1. Le patrimoine du client	206
Comment se définit un patrimoine ?	206
Sources d'enrichissement du patrimoine	207
Les phases patrimoniales	207
L'analyse patrimoniale :	208
2. La notion de rentabilité :	210
3. Les dispositifs fiscaux et leurs intérêts	211
Loi Pinel : investir dans le neuf	211
<i>Les biens concernés : (site service public)</i>	212
2. <i>Délais d'achèvement du logement</i>	212
3. <i>Conditions d'application</i> :	212
4. <i>Localisation du logement</i>	212
5. <i>Le plafond de loyer Pinel</i>	213
6. <i>Les conditions relatives au locataire</i>	215
<i>La remise d'impôt</i>	217
Investir dans l'ancien : loi Borloo ancien et « louer abordable »	217
1. <i>Le dispositif louer abordable</i> :	218
2. <i>Les logements concernés</i>	218
3. <i>Une convention avec l'Anah</i>	218
4. <i>Le zonage et l'avantage fiscal</i>	219
5. <i>L'intermédiation locative : 85 % de déduction fiscale</i>	219
La loi Malraux :	220
1. <i>Le dispositif Malraux 2017</i>	220
2. <i>Conditions locatives</i> :	220
Annexe 1 : Borloo ancien :	221
Exercices entraînement	225
QUATRIEME PARTIE : la commercialisation des biens	229
CHAPITRE 1 : prise de mandat et constitution du dossier client vendeur ou bailleur	230
Sous chapitre 1. Les informations nécessaires à la rédaction	230
1. Le dossier de diagnostic technique :	230
Quels documents ?	231

Tableau de diagnostic	232
2. Attestation de superficie : la loi Carrez	233
Rappel des textes :	233
<i>La sanction :</i>	234
Conséquences et sanctions	235
3. Les pièces juridiques : pouvoirs et capacités	235
4. Pièces relatives au bien immobilier	236
Sous chapitre 2. Le mandat et ses incidences juridiques et commerciales	238
1. Le mandat :	239
Les mandats de vente :.....	239
Les différents types de mandats	239
Les spécificités des mandats de vente simples sans exclusivités.....	240
Spécificités des mandats de vente exclusifs et semi-exclusifs	241
Le mandat de recherche	242
Définition :.....	242
Conditions de validité :.....	243
Le contrat de mandat de location	243
2. Formalisme du contrat de mandat	244
Le contenu	244
1. Clauses obligatoires au mandat :.....	244
Cas particulier du contrat conclu hors établissement ou démarchage à domicile	246
<i>La loi Macron</i>	246
Cas particulier du démarchage téléphonique	246
2. Clauses particulières	247
<i>La clause d'irrévocabilité</i>	247
<i>La délégation de mandat</i>	247
<i>L'avenant au mandat</i>	248
Entraînements, Révisions :	251
Chapitre 2 : Rémunération et obligations professionnelles de l'agent immobilier	255
1. La rémunération de l'agent :	255
Mandat de vente :.....	255
<i>Détention d'un mandat écrit</i>	255
<i>Présentation du client</i>	255
<i>Réalisation de la vente</i>	255
Mandat de location	256

2. Le calcul des honoraires.....	256
La charge des honoraires	257
<i>Le cadre du mandat de vente</i> :	257
Les barèmes :.....	257
3. La responsabilité de l'agent à l'entrée de mandat.....	258
<i>Responsabilité civile</i> :	258
<i>Responsabilité pénale</i> :.....	259
4. La tenue des registres des mandats	259
Exercices et révisions.	261
Textes législatifs : miss à jour et publications récentes.....	264
La loi ELAN :	264
LOI JUSTICE21 :LOI n° 2019-222 du 23 mars 2019 de programmation 2018-2022 et de réforme pour la justice.....	267