



PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DU RÉFÉRENTIEL ACTIVITÉS ET COMPÉTENCES

	ACTIVITES	COMPETENCES
BC1 - Accueillir, informer, conseiller le client en recherche d'un bien	<ul style="list-style-type: none">▪ Accueil du client▪ Recueil des informations et/ou des besoins▪ Analyse de la demande▪ Conseil sur le(s) bien(s) immobilier(s)▪ Planification et visite des biens immobiliers	<ul style="list-style-type: none">▪ C1. - Accueillir, renseigner et orienter le client en fonction de ses besoins.▪ C2. - Opérer les rapprochements entre les biens à vendre et les attentes/besoins du client-acquéreur.▪ C3. - Prendre rendez-vous et faire visiter le(s) bien(s) au client-acquéreur.
BC2 - Rechercher des biens immobiliers, prospector et prendre des mandats de vente ou de location	<ul style="list-style-type: none">▪ Prospection▪ Recherche de biens immobiliers disponibles (maisons, appartements, bureaux, foncier...)▪ Evaluation d'un bien immobilier▪ Promotion commerciale du bien immobilier	<ul style="list-style-type: none">▪ C4. - Réaliser une veille concurrentielle et informationnelle.▪ C5. - Mener des actions de prospection commerciale sur son territoire/secteur ou une zone géographique donnée.▪ C6. - Estimer un bien immobilier au prix juste pour établir une stratégie avec le propriétaire.▪ C7. - Contractualiser avec un propriétaire.▪ C8. - Assurer ou déléguer au gestionnaire locatif selon la nature du mandat (vente ou location), la promotion commerciale des biens immobiliers auprès des clients (acquéreurs ou locataires).
BC3 - Accompagner le propriétaire jusqu'à la signature d'un compromis de vente avec un acquéreur ou jusqu'à la conclusion d'un bail avec un locataire	<ul style="list-style-type: none">▪ Conseil sur le plan technique, juridique, fiscal et financier▪ Accompagnement dans la rédaction d'un bail locatif▪ Accompagnement dans le montage d'un dossier financier▪ Suivi de la transaction	<ul style="list-style-type: none">▪ C9. - Organiser la négociation entre les parties (propriétaires et acquéreur ou locataires).▪ C10. - Accompagner le propriétaire dans la signature d'un contrat de location.▪ C11. - Aider le client-acquéreur dans le montage de son dossier administratif et financier.▪ C12. - Effectuer le suivi de la transaction dans le cadre du mandat de vente.