

Formation : La négociation immobilière en marché tendu

Cours pratique - 1j - 7h00 - Réf. IMJ

Dans un marché immobilier tendu, marqué par une offre limitée, une forte demande et un accès au financement plus strict, les professionnels doivent maîtriser les dimensions juridiques, économiques, commerciales et relationnelles pour réussir des négociations complexes.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les mécanismes et enjeux d'un marché immobilier tendu
- ✓ Définir et adapter une stratégie de négociation côté vendeur et côté acquéreur
- ✓ Sécuriser les mandats, les honoraires et le cadre juridique des transactions
- ✓ Gérer les situations de tension, de surenchère et de blocage
- ✓ Conduire une négociation éthique, structurée et efficace

Public concerné

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier

Prérequis

Base de la transaction immobilière

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Études de cas, brainstorming, jeux de rôles et analyse collective de situations réelles.

Méthodes pédagogiques

active

PARTICIPANTS

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, mandataires immobiliers, salariés ou indépendants du secteur immobilier

PRÉREQUIS

Base de la transaction immobilière

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre le marché tendu et ses impacts sur la négociation

- Définir le marché tendu et analyser ses indicateurs clés : offre/demande, délais, taux de négociation, volume des demandes
- Identifier les rapports de force entre vendeur, acquéreur et agent immobilier
- Évaluer les impacts concrets sur les comportements et les marges de négociation des acteurs
- Distinguer les mythes et réalités du "tout se vend tout seul"
- Exploiter des données locales et nationales du marché immobilier

Réflexion collective

Brainstorming et analyse de chiffres locaux ou nationaux.

2 Construire une stratégie de négociation côté vendeur

- Fixer le prix et l'argumentation de la valeur du bien sans surévaluation
- Gestion des attentes irréalistes, de la peur de brader et de la pression des délais
- Sécuriser le mandat : exclusivité, engagement du vendeur et cadre contractuel
- Préparer à la négociation et aux concessions possibles

Etude de cas

Étude de cas : vendeur trop gourmand malgré forte demande.

3 Défendre l'acquéreur dans un contexte de forte concurrence

- Analyse du pouvoir réel de négociation de l'acquéreur
- Mettre en place la négociation : offres structurées, argumentation factuelle, conditions suspensives maîtrisées
- Gérer les émotions : frustration, urgence, peur de rater une opportunité
- Accompagner l'acheteur ou le vendeur face aux refus et maintien de la crédibilité professionnelle

Mise en situation

Simulation de négociation avec plusieurs offres concurrentes.

4 Techniques avancées, gestion des risques et professionnalisation

- Trouver des leviers de négociation hors prix : délais, conditions, flexibilité
- Gérer les surenchères dans le respect du cadre légal et éthique
- Créer une communication stratégique : questionnement, reformulation, désamorçage des tensions, neutralité
- Traiter les blocages : refus de négocier, désaccord sur les honoraires, comportements abusifs

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.