Agent immobilier (H/F/X)

Vente - Marketing

Chef d'entreprise

Durée

3 ans

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Vous êtes attiré par chaque affiche à vendre ou à louer sur les fenêtres des maisons ou des bâtiments ? Vous aimez chercher pendant des heures et découvrir le bon endroit où vivre pour vous ou vos amis ? Vous aimez l'immobilier et le contact humain ? Alors cette formation d'Agent immobilier est la porte d'entrée vers votre chez vous professionnel.

L'Agent immobilier et l'Agente immobilière recherchent et estiment des biens immobiliers à vendre ou à louer. Ils travaillent comme indépendants ou au sein d'une agence immobilière. Les Agents immobiliers sont les **intermédiaires entre le propriétaire et le locataire, entre le vendeur et l'acheteur**. Ils interviennent dans la plupart des transactions immobilières.

Au cours de cette formation, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier d'Agent immobilier :

Etablir la communication avec la clientèle : les agents assurent la promotion commerciale des biens immobiliers, à savoir qu'ils rédigent, publient et diffusent les annonces, ils placent les différentes affiches et pancartes, ils se font connaître dans leur secteur géographique.

Assurer la présentation des biens immobiliers : les agents procèdent aux visites des maisons ou appartements avec les candidats acheteurs ou locataires, ils présentent les différents aspects du bien.

Gérer les démarches propres au courtage immobilier, la vente et / ou la location : les agents gèrent tout l'aspect administratif tel que la rédaction d'un bail de location, d'un compromis de vente,… en fonction de la réglementation en vigueur.

Administrer les biens immobiliers : les agents assurent le suivi administratif et financier des biens immobiliers tel que le versement des garanties locatives, des assurances, du loyer. Ils sont les intermédiaires entre propriétaire et locataire. Ils gèrent aussi les obligations liées à la copropriété et au syndic.

Gérer une agence immobilière : apprentissage des aspects juridiques et commerciaux liés à l'activité d'une agence en immobilier tel quel les droits civils et sociaux des employés, la fiscalité, les actes commerciaux,…

S'insérer dans la vie professionnelle : développer sa propre agence et l'insérer sur un marché, s'entourer de collaborateurs, respecter la déontologie de la profession.

Au sein de la profession d'Agent immobilier, il existe trois professions distinctes : l'Agent immobilier-courtier, l'Agent immobilier-syndic et l'Agent immobilier-régisseur. Un agent immobilier exerce une ou plusieurs de ces activités.

L'agent immobilier-courtier est la personne intervenant dans la relation entre l'acquéreur et le vendeur ou entre le bailleur et le locataire, en réunissant ces parties. Il apporte, pour le compte de tiers, une aide déterminante en vue de la vente, l'achat, l'échange, la location ou la cession de biens immobiliers, droits immobiliers ou fonds de commerce.

L'agent immobilier-syndic gère les parties communes des copropriétés dans des immeubles d'appartements ou des groupes de bâtiments en copropriété forcée.

L'agent immobilier-régisseur se voit confier par un propriétaire privé la gestion de biens ou de droits immobiliers ne relevant pas du domaine du syndic.

Alors si vous souhaitez vous ouvrir un maximum de portes, rendez vous dans l'un des Centres IFAPME qui proposent cette formation afin de vous y inscrire !

La pratique en entreprise est recommandée dans cette formation via le modèle de formation en alternance *(https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance)* : ± 8h. de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérés.

Cette formation mène à un métier répertorié comme « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez donc de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.
Les demandeurs d'emploi peuvent notamment profiter

d'une prime Incitant+ *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-incitant+)* en fin de formation pour adultes,

ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#droit-assouplissement-allocation-insertion)* liées au statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Agent immobilier indépendant / Agente immobilière indépendante

Créer / Reprendre une entreprise IPI

Employé / Employée dans une agence immobilière

Employé / Employée chez un promoteur - constructeur

Débouché(s) future(s) formation(s)

Gestion de patrimoine immobilier *(https://www.ifapme.be/formations/formations-continues/gestion-de-patrimoine-immobilier-aspects-juridiques-et-pratiques)*

Formation continue en Home Staging

Point(s) fort(s)

Métier en pénurie (nombreux emplois + prime et assouplissement pour demandeurs d'emploi)Contact client Sur le terrain Activités variées

Travail au bureau et sur le terrain

Finalité

Diplôme de formation de Chef d'entreprise homologué par la Communauté françaiseCertificat de connaissances de base en gestion

Aptitudes

L'Agent et l'Agente immobilier doivent posséder plusieurs qualités :

Contact humain : un contact facile et professionnel est nécessaire puisque le métier impose de nombreuses rencontres : propriétaire, locataire, vendeur, acheteur, famille,…

Présentation et communication : vous serez amené à présenter et décrire des biens immobiliers à des clients, il faut donc les informer et tenter de les convaincre.

Flexibilité : ce métier demande de nombreux déplacements, il faut également s'adapter aux horaires et disponibilités des interlocuteurs

Programme

1ère année :

X05/5 Introduction à la profession (4h)

X05/5 Droit civil (28h)

X05/5 Fiscalité - comptabilité - gestion (28h)

X05/5 Droit commercial (28h)

X05/5 Droit social (16h)

X05/5 Terminologie et techniques de la construction (32h)

X05/5 Hypothèques et crédits hypothécaires (20h)

X05/5 Administration de biens immobiliers (40h)

X05/5 Locations (24h)

X05/5 Déontologie (24h)

2ème année:

X05/6 Assurances de biens immobiliers (12h)

X05/6 Constats - états des lieux (20h)

X05/6 Évaluations - expertises (16h)

X05/6 Typologie et techniques de la construction (24h)

X05/6 Droit judiciaire (20h)

X05/6 Droit civil (24h)

X05/6 Fiscalité - comptabilité - gestion (24h)

X05/6 Droit fiscal - enregistrement - succession (24h)

X05/6 Urbanisme et aménagement du territoire (36h)

X05/6 Locations (24h)

X05/6 Administration biens immobiliers (20h)

3ème année :

X05/7 Évaluations - expertises (56h)

X05/7 Administration de biens immobiliers (36h)

X05/7 Locations (44h)

X05/7 Déontologie (24h)

X05/7 Vente immobilière (68h)

X05/7 Guidance examen pratique (8h)

Condition d'admission pour Adultes - Immobilier

Est admis aux cours l'apprenant ou l'apprenante qui

satisfait à l'obligation scolaire *(http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles)*

est titulaire d'un Certificat de l'enseignement secondaire supérieur **(CESS)** ou document attestant la réussite de l'examen d'entrée à l'université, dans une haute école ou dans l'enseignement supérieur de promotion sociale.

Les apprenants et apprenantes qui ne sont pas porteurs du CESS peuvent toutefois être admis aux cours :

Soit, s'ils sont titulaires d'un certificat du 2ème degré de l'enseignement secondaire **et** s'ils peuvent justifier d'une **expérience probante de minimum trois années** en adéquation avec le secteur de l'immobilier sous réserve de l'accord du Conseiller pédagogique de l'Institut.

Soit, en cas de réussite de l'**épreuve d'admission IFAPME**. La présentation de l'épreuve d'admission est soumise à l'acceptation du dossier par le Centre.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusque fin octobre.** En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire à certaines formations *(https://www.ifapme.be/rentree-janvier)* pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://ifapme.be/centres)* qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent) penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent)* , une **attestation d'inscription au FOREM *(https://www.leforem.be/)*** pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Tournai

rue Paul Pastur 2B 7500 Tournai

069 89 11 11

Accueil Centre :

Du lundi au vendredi : de 8h15 à 12h et de 13h15 à 18h30

Le samedi : de 9h à 11h

Horaires adaptés en été :

Centre fermé du 17/07 au 18/08 inclus

Non disponible

foclam@ifapme.be

Type d' inscription

Au Centre/lieu de formation

Dispenses partielles

Consultez votre centre pour en savoir plus.

Bon à savoir

Inscription possible jusqu'au 30 octobre de l'année académique concernée.