

Objectifs pédagogiques

- Découvrir le bien et le vendeur,
- Estimer un bien avec les méthodes reconnues,
- Définir un prix de commercialisation en adéquation avec les attentes du vendeur.

Public

S'adresse à toute personne souhaitant renouveler sa carte agent Immobilier

Nombre de participants : groupe de 4 à 15 personnes maximum.

Prérequis

Aucun

Équipe pédagogique

Vincent GUINOISEAU, intervenant professionnel expert dans le domaine de l'immobilier spécialisé dans la formation professionnelle continue.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation collective dispensée en présentiel,
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, et de cas pratiques,
- Supports de cours remis aux apprenants.

Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur.

Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émargement, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

Certifications professionnelles possibles

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».

Durée

2 jours, soit 14 heures de formation collective

Dates

Nous consulter

Horaires

08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00

Lieu

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban

Tarif

350.00 € HT soit 420.00 € TTC/ personne

Modalité d'accès

Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation.

Délais d'accès

Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU.

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter.

LA DÉCOUVERTE DU BIEN ET DU VENDEUR

- Les documents nécessaires à l'estimation (obligations juridiques et contractuelles)
- Visite et découverte du bien

ESTIMATION

- Les méthodes d'estimation reconnues :
- Comparaison, au m², valeur antérieure, valeur du neuf, par le rendement.
- Éléments de pondération : hiérarchisation et quantification des caractéristiques
- Pondérant la valeur du bien (emplacement, état général, consistance, frais « externes » ...)

PRÉSENTATION DE L'AVIS DE VALEUR

- Constitution du dossier d'avis de valeur
- Différenciation du prix estimé/prix commercialisé
- Différenciation entre expertise judiciaire et avis de valeur
- Argumentation et justification de l'avis de valeur
- Valeur commerciale de l'estimation

QUIZ ET CORRECTION

Les atouts de la formation

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».