



#### ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

A partir de 390€ nets de taxes.

100% classe virtuelle  
Mix Learning  
100% présentiel

**Public visé :** Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 Juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statuaire Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d...

**Prérequis :** Connaître les aspects techniques et juridiques de la transaction est un plus

98%

DE TAUX DE SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS DISPONIBLES

#### Objectifs

- Estimer un bien avec les méthodes reconnues
- Définir un prix de commercialisation en adéquation avec les attentes du vendeur

#### Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins des agences immobilières
- Opportunité pour chaque participant de proposer un bien qui sera estimé pendant la formation





## ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

### Contenu de la formation

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte professionnelle. Cette formation adossée à la certification "Commercialisation, vente et location de biens immobiliers" permet de mobiliser le CPF (sous conditions, nous consulter)

#### 1. La découverte du bien et du vendeur :

- Les documents nécessaires à l'estimation,
- Visite et découverte du bien.

#### 2. Estimation :

- Les méthodes d'estimation reconnues :
  - Comparaison, au M<sup>2</sup>,
  - Valeur antérieure,
  - Valeur du neuf,
  - Par le rendement.
- Éléments de pondération :
  - Hiérarchisation et quantification des caractéristiques pondérant de la valeur du bien (emplacement, état général, consistance, frais « externes »,...).





## ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

### Contenu de la formation

#### 3. 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.

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession. L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation. A chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation de 42 heures de formation.





## ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Étude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique
- Pédagogie active favorisant le partage d'expérience

### Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- estimer un bien immobilier
- définir un prix de commercialisation adapté

### Modalités d'évaluation

- Évaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

### Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

### Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine juridique et commercial spécialiste immobilier

### Modalités et délai d'accès

- Connaître les aspects techniques et juridiques de la transaction est un plus

