Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

IMMOBILIER

FORMATION CONTINUE

IMMOBILIER
ESTIMER UN BIEN ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

A partir de 390€ nets de taxes.

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 : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

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

IMMOBILIER
ESTIMER UN BIEN ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

Contenu de la formation

Formation relevant de la loi ALUR, elle permet la délivrance de la carte professionnelle.

La découverte du bien et du vendeur

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

Estimation

Les méthodes d'estimation reconnues

- Comparaison, au M2
- Valeur antérieure
- Valeur du neuf
- Par le rendement

IMMOBILIER
ESTIMER UN BIEN ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

Contenu de la formation

Estimation

Éléments de pondération

- Hiérarchisation et quantification des caractéristiques pondérant de 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

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.

IMMOBILIER
ESTIMER UN BIEN ET DÉFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Réalisation d'une étude de cas
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

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

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine