

[TRANSACTION] Estimer un bien immobilier et définir un prix adapté au marché

1 jour (7h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 18/12/2023

400€ NET

Déterminer le bon prix et optimiser sa vente

Objectifs

- Définir un avis de valeur d'un bien immobilier

Compétences visées

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

Public

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

Prérequis : Pré-requis : aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

La découverte du bien et du vendeur

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

Estimation

[TRANSACTION] Estimer un bien immobilier et définir un prix adapté au marché

- 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

Dates & lieux

- 📅 21 mars 2024
📍 Laval
- 📅 27 septembre 2024
📍 Laval
- 📅 05 novembre 2024
📍 Angers
- 📅 Nous consulter pour les dates
📍 Nantes / St-Herblain
- 📅 Nous consulter pour les dates
📍 La Roche sur Yon

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

[TRANSACTION] Estimer un bien immobilier et définir un prix adapté au marché

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Test de positionnement réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Possibilité de passer la certification negoventis Commercialisation, vente et location de biens immobiliers en réalisant les 7 stages du parcours. Le passage de la certification se fera avec réponse à un QCM ainsi qu'en passant une épreuve orale.