

Estimer la valeur d'un bien immobilier et définir son prix de commercialisation

1 Jour, 7 Heures
Ajouté le 27/06/2022 - Modifié le 20/12/2022

380€ NET

Structurez votre analyse pour proposer la bonne estimation ! Possibilité de certification "Commercialisation, vente et location de biens immobiliers"

Objectifs

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

Compétences visées

- Estimer un bien avec des méthodes reconnues
- Définir un prix de commercialisation en adéquation avec les attentes du vendeur
- Calculer la valeur vénale d'un bien immobilier

Public

Toute personne justifiant d'une expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique

Prérequis : Les candidats doivent avoir a minima un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux ou être titulaires d'un titre de niveau 5 (Nomenclature 1969 : niveau III) dans les domaines juridique, économique ou commercial.

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

Estimer la valeur d'un bien immobilier et définir son prix de commercialisation

- 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

Dates & lieux

-  Nous consulter
-  La Roche sur Yon

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 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.

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

Estimer la valeur d'un bien immobilier et définir son prix de commercialisation

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

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI. Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances. En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant. Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances. Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée. Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.