

ESTIMER UN BIEN IMMOBILIER ET DEFINIR LE PRIX DE COMMERCIALISATION



PARTICIPANT(S) :

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

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en commercialisation de l'Immobilier.

PRE-REQUIS

Les aspects techniques et juridiques devraient avoir été abordés dans le cadre du module 1.

ELIGIBILITE :

CPE 235 467

Module 6 de la Certification :

Commercialisation, vente et location de biens immobiliers.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010
Code APE-NAF 8542Z
N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –
33071 Bordeaux Cedex
Tél. 05 56 79 52 00
campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder
33504 Libourne Cedex
Tél : 05 57 25 40 66
campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

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

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion. L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de mises en situation.

CONTENU DU PROGRAMME

LA DECOUVERTE DU BIEN ET DU VENDEUR.

Les documents nécessaires à l'estimation (obligations juridiques et contractuelles).
La visite et la découverte du bien.

L'ESTIMATION.

Les méthodes d'estimation reconnues : Comparaison, au m², valeur antérieure, valeur du neuf, par le rendement.

Les éléments de pondération : hiérarchisation et quantification des caractéristiques pondérant la valeur du bien (emplacement, état général, consistance, frais « externes » ...).

LA PRESENTATION DE L'AVIS DE VALEUR.

La constitution du dossier d'avis de valeur.

La différenciation du prix estimé/prix commercialisé.

La différenciation entre expertise judiciaire et avis de valeur.

L'argumentation et justification de l'avis de valeur.

La valeur commerciale de l'estimation.