

LA SYNTHESE DES METHODES D'EVALUATION IMMOBILIERE



En résumé

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

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation à la vente sur plans VEFA.](#)
- [Formation professionnelle viager.](#)
- [Formation diagnostics immobiliers.](#)
- [Formation prise de mandat et mise en publicité.](#)



Objectifs

A l'issue de ces modules, vous serez en capacité

- savoir distinguer avis de valeur et expertise immobilière du point de vue des méthodes et responsabilités
- identifier les instruments clefs permettant de définir un prix marché à l'instant T
- connaître les dangers et conséquences d'une évaluation erronée



Programme

Introduction : définitions de l'évaluation immobilière et son rapport au « prix juste », distinction avec l'estimation

Partie 1 : Les enjeux de l'estimation immobilière

- Différences et ressemblances dans l'évaluation immobilière entre avis de valeur et expertise
- Distinction entre valeur et prix
- Le reflet du professionnel

Partie 2 : Savoir mettre en œuvre les méthodes d'estimation immobilière

- Toutes les méthodes possibles
- Le mélange des méthodes comme position idéale
- L'impact des caractéristiques exogènes et endogènes
- Les facteurs de la valeur : urbanisme, servitudes, fiscalité
- Pratique de la rédaction d'une évaluation de qualité

Partie 3 : avoir conscience des risques encourus au titre d'une évaluation erronée

- L'obligation de moyens pesant sur l'agent immobilier

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

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 statutaire. 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'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

Partie 4 : l'argumentation fondée sur l'avis de valeur au soutien d'une prise de mandat

- La justification du prix
- L'anti-vente
- L'indication de 2 prix dans le mandat

Partie 5 : cas pratiques et retours d'expérience

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.