

DURÉE

13 jours (soit 104 heures)
8h / jour – 8h45-12h30 / 13h30-17h45

PRIX

3325 € HT par participant
soit 3990 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

Personnes en reconversion professionnelle ayant un intérêt confirmé pour le secteur immobilier

PRÉREQUIS

- Avoir une expérience significative dans le domaine commercial
- Maîtrise de la langue française

PÉDAGOGIE

Alternance d'exposés de synthèse, d'échanges et d'ateliers pratiques

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

QCM d'évaluation des connaissances Questionnaire de satisfaction Evaluation et remise d'un cas pratique

Etude de cas

P LUS D'INFOS

Tél. : 0 969 320 805
Mail : formation@ofib.fr
www.ofib.fr

**OBJECTIFS**

- Respecter les obligations d'une agence immobilière
- Informer les vendeurs et acquéreurs sur leurs obligations juridiques lors d'une transaction
- Conseiller les vendeurs et acquéreurs sur la qualité technique d'un bien
- Réaliser l'estimation d'un bien à son juste prix
- Trier et traiter les informations contenues dans les diagnostics immobiliers obligatoires
- Identifier les éléments source de litige

**PROGRAMME**

- Droit de l'immobilier - 1 jour (présentiel)
- Droit de l'urbanisme - 1 jour (présentiel)
- Cadre juridique – 1 jour (e-learning)
- Techniques d'évaluation d'un bien - 2 jours (classe virtuelle)
- Terminologies du bâtiment – 1 jour (e-learning)
- Pathologies de la construction- 2 jours (présentiel)
- Obligations réglementaires du bâtiment : DDT – 2,5 jours (présentiel)
- Améliorer ses performances commerciales- 2 jours (classe virtuelle)

- * Evaluation et mise en situation professionnelle – 0,5 jours (présentiel)

**VALIDATION**

Sous réserve d'assiduité à la formation et de réussite à l'examen, le stagiaire recevra :

- une attestation de fin de formation « NÉGOCIATEUR IMMOBILIER »

