

DURÉE

13,0000 jours (soit 104 heures)

PRIX

3 325 € par participant

Soit 3 990 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

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

PRÉREQUIS

Prerequis : Avoir une expérience significative dans le domaine commercial

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**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 (distanciel e-learning)
 - Techniques d'évaluation d'un bien - 2 jours (classe virtuelle)
 - Terminologies du bâtiment – 1 jour (distanciel 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 en formation et de réussite aux évaluations, le stagiaire recevra :
> une attestation de fin de formation « NEGOCIATEUR IMMOBILIER »

Organisme de formation certifié QUALIOPF

