

Expert immobilier – 47H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- Maîtriser les notions de base de l'expertise immobilière
- Contrôler les démarches d'estimation d'un bien immobilier
- Rédiger un rapport d'expertise en immobilier

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 47 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : La réglementation

Séquence 1 : Déontologie de l'expertise et lutte contre les discriminations

- ▶ Le statut et la responsabilité de l'expert immobilier / Expert judiciaire
- ▶ La responsabilité de l'expert
- ▶ Expertise et avis de valeur
- ▶ La Charte de l'expertise immobilière
- ▶ Tarification de l'expertise
- ▶ La déontologie (2 heures loi Alur)
- ▶ Le respect des obligations législatives et réglementaires
- ▶ La défense des intérêts en présence
- ▶ Le devoir de conseil et l'obligation d'informations
- ▶ L'éthique et la transparence
- ▶ Éviter les conflits d'intérêts
- ▶ Non-discrimination (2 heures loi Alur)

Séquence 2 : TRACFIN en immobilier

- ▶ Les mesures relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux

- ▶ La mise en œuvre de l'obligation de vigilance TRACFIN
- ▶ La mise en œuvre de la déclaration de soupçon TRACFIN

Séquence 3 : Règlementation et affichages

- ▶ Mentions obligatoires
- ▶ La garantie financière
- ▶ Le barème des prix
- ▶ Règlementation des annonces en immobilier
- ▶ Les contrôles de la DGCCRF

Séquence 4 : DPE

- ▶ Le champ d'application du DPE
- ▶ Les exceptions légales au DPE
- ▶ Loi Elan / Loi Climat et Résilience
- ▶ La composition du nouveau DPE 2021
- ▶ Recommandations
- ▶ DPE collectif
- ▶ Évaluation et efficacité énergétique

Module 2 : Les techniques d'évaluation en immobilier

Séquence 1 : Les bases de l'expertise

- ▶ La fiche descriptive
- ▶ La documentation
- ▶ Les surfaces en immobilier
- ▶ La surface de terrain et les règles d'urbanisme
- ▶ Les modalités juridiques de détention et leur influence sur la valeur
- ▶ La valeur vénale et la valeur locative
- ▶ Les facteurs de valeur

Séquence 2 : Les méthodes d'évaluation

- ▶ La méthode par comparaison
- ▶ La méthode hédoniste
- ▶ La méthode sol + construction – vétusté
- ▶ La méthode par capitalisation du revenu
- ▶ La méthode par actualisation des cash-flow

Séquence 3 : Application des méthodes à des biens immobiliers

- ▶ L'estimation d'un appartement en copropriété
- ▶ L'estimation d'une maison d'habitation
- ▶ L'estimation d'un terrain à bâtir
- ▶ L'estimation d'un immeuble de rapport

Séquence 4 : La pratique de l'expertise

- ▶ De la théorie à la pratique
- ▶ Le déroulement d'une opération d'expertise
- ▶ La rédaction du rapport d'expertise

ÉTUDES DE CAS PRATIQUES

MISES EN APPLICATION

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Expert immobilier – 47H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- Maîtriser les notions de base de l'expertise immobilière
- Contrôler les démarches d'estimation d'un bien immobilier
- Rédiger un rapport d'expertise en immobilier

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 47 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

Module 3 : Techniques du bâtiment

Séquence 1 : Maîtriser le lexique et les techniques du bâtiment

- Les fondations, dalles et plancher
- Les sols et chapes, les murs et les élévations
- La toiture et les revêtements
- Les déformations de la toiture
- L'isolation
- Les cloisons et les plafonds
- Les éléments de chauffage
- Règlementation et sécurité sur le chauffage
- L'ECS
- Les menuiseries et vitrages
- Les façades et revêtements de façade
- Les terrasses et allées
- Les menuiseries extérieures
- Les vérandas
- Les garanties de construction

Module 4 : La valorisation des fonds de commerce

Séquence 1 : La notion de fonds de commerce

- La définition du fonds de commerce
- Les éléments corporels et incorporels
- Les éléments constitutifs du fonds de commerce
- La clientèle et l'achalandage
- Les éléments exclus de la cession du fonds de commerce
- QUID des prêts brasseurs
- Les restrictions à la cession d'un fonds de commerce (préemptions)
- Le cas particulier du bail commercial
- Les concessions immobilières
- Licences et autorisations administratives
- Les éléments corporels
- Le périmètre de sauvegarde
- Les barèmes professionnels
- Pas de porte et droit au bail

Séquence 2 : Les informations nécessaires et méthodes d'évaluation

- Renseignements relatifs au vendeur
- Renseignements relatifs à l'acquéreur
- Dossier comptable et financier
- Situation locative
- Analyse du bail commercial
- Droit au bail
- Contrats en cours
- La valorisation du fonds
- La technique de comparaison traditionnelle
- La méthode du chiffre d'affaires
- Étude des tables financières d'évaluation
- La méthode de la rentabilité
- Jurisprudences d'évaluations
- La méthode différentielle du droit au bail
- Rédaction du rapport d'expertise

EXERCICES PRATIQUES D'ÉVALUATIONS

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Nous suivre



Financements



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Expert immobilier – 47H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- Maîtriser les notions de base de l'expertise immobilière
- Contrôler les démarches d'estimation d'un bien immobilier
- Rédiger un rapport d'expertise en immobilier

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 47 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

Module 5 : L'évaluation d'un bien immobilier en viager

Séquence 1 : La détermination de la valeur du viager

- ▶ Le principe du contrat
- ▶ Le viager occupé ou le viager libre
- ▶ Le bouquet, la rente viagère pour le calcul du viager
- ▶ Le barème
- ▶ Capital – taux de transformation
- ▶ Les intervenants (debirentier, crédirentier)
- ▶ L'aléa (espérance de vie – tables fiscales + tables de mortalité)
- ▶ Types de rente : onéreux – gratuit
- ▶ Prix (correspondance au marché)
- ▶ La réversibilité de la rente
- ▶ Les réserves effectuées par le vendeur
- ▶ Les frais d'acquisition
- ▶ Les garanties du vendeur

Séquence 2 : Le calcul du viager

- ▶ La méthode des viageristes
- ▶ Calcul basé sur la valeur économique
- ▶ Détermination de l'abattement d'occupation
- ▶ Répartition bouquet / rente
- ▶ Transaction en viager 100% bouquet ou 100% rentes
- ▶ La méthode dite « des notaires »
- ▶ Calcul basé sur le démembrement de propriété
- ▶ Correspondance entre la méthode des viageristes et la méthode des notaires
- ▶ La méthode « Daubry »
- ▶ Explication du barème et modalités de calculs
- ▶ Correspondance entre la méthode des viageristes et la méthode « Daubry »

Module 6 : L'après expertise...

Séquence 1 : Maîtriser les règles relatives à la prise de mandats

- ▶ Le caractère obligatoire du mandat
- ▶ Les contrats hors établissement et l'information du consommateur
- ▶ Document d'information précontractuel
- ▶ Les spécificités des mandats (simples, exclusifs, semi-exclusifs, co-exclusifs)
- ▶ Mandat simple VS mandat exclusif
- ▶ Analyse d'un mandat co-exclusif
- ▶ « L'exclusivité morale »
- ▶ Les mandats spéciaux
- ▶ Le double mandat et le conflit d'intérêts
- ▶ Les dispositions spécifiques d'un mandat simple ou exclusif
- ▶ Les actions commerciales d'un mandat simple ou exclusif
- ▶ Les questions les plus importantes à poser lors d'une rentrée de mandat
- ▶ Les configurations de propriétaires

Séquence 2 : Sécuriser ses honoraires

- ▶ L'irrégularité du mandat de vente et la responsabilité délictuelle à l'égard des tiers
- ▶ Évolutions jurisprudentielles de la contestation des honoraires et de nullité du mandat
- ▶ La nullité de la vente conclue sur la base d'un mandat irrégulier
- ▶ L'obligation des parties et l'exécution du mandat
- ▶ La requalification d'un mandat de vente en mandat d'entremise
- ▶ Mandat de vente et manque délibéré de diligences du mandant
- ▶ Le sort d'un agent immobilier titulaire d'un mandat de recherche et dont le client renonce à l'acquisition

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.