E-TR405 BIEN ANALYSER LE BÂTI MAÎTRISER LES POINTS QUI IMPACTENT L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

OBJECTIFS

- **Savoir analyser** les points techniques constituant un bâtiment et mesurer leur impact sur la vente.
- **Savoir différencier** « neuf » et « ancien » et gérer les questions de garanties
- **Comprendre** et savoir expliquer les questions les plus courantes. Avoir le bon discours auprès du vendeur ou des acquéreurs
- **Maîtriser** la négociation sur les sujets techniques.
- **Savoir décrypter** et **expliquer** les diagnostics
- **Comprendre** la nécessité d'une bonne connaissance du bâtiment. Cas pratiques et illustrations au cours de la journée

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Transactionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ANCIEN ET LE NEUF

- Rappel des définitions
- Les garanties décennales et la dommage ouvrage
- Les pièges à éviter et les points de vigilance
- Les solutions à mettre en œuvre
- Dater une installation gaz ou élec

II - LES POINTS VISUELS QUI ONT UN IMPACT SUR L'ESTIMATION ET LA NÉGOCIATION

- Les murs porteurs et autres
- La présence d'un sous-sol ou non, impact technique.
- Les types de construction/matériaux
- Les types de charpente/toiture. Que vérifier
- Les huisseries
- Systèmes de chauffage, âge, performances, image

III - LES POINTS COURANTS QUI INQUIÈTENT

- Les fissures
- Les questions d'humidité : remontées humides, étanchéité
- Les fuites en toiture : graves ? évènements spécifiques
- L'installation électrique : que vérifier
- La présence d'insectes et autres nuisibles
- Les questions d'assainissement
- Illustrations et cas pratiques : analyser, expliquer, déminer les questions courantes
- Impact de ces questions sur la valorisation du bien

IV - SAVOIR LIRE ET EXPLIQUER LES DIAGNOSTICS

- Comprendre et interpréter un DPE -savoir conseiller son vendeur et expliquer à l'acquéreur
- Les termites et autres nuisibles : décryptage
- ERP : les points d'impact, les explications, comment contractualiser lors de la vente
- Amiante : liste A et B : ce que ça implique
- Plomb : que surveiller

Formation professionnelle FNAIM 2021 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction INterdite.