



Pratiques de l'acquisition

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Maîtriser les contraintes juridiques ventes immobilières.
- ▶ Comprendre les contrats de vente et éviter tout contentieux.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

Formation présentielle

Durée : 14 heures

PUBLIC

Chargé(e) d'opérations immobilières

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 1

1. Analyse de la situation

- ▶ L'intervention du notaire
- ▶ Les servitudes
- ▶ L'audit environnemental de l'immeuble
- ▶ Le certificat d'urbanisme

2. Montage de l'opération immobilière

- ▶ Contraintes spécifiques liées à la qualité des intervenants
- ▶ Les divisions foncières
- ▶ L'organisation juridique de l'immeuble
- ▶ L'audit de la situation urbanistique de l'immeuble

3. Patrimoine bâti

- ▶ La délégation du droit de préemption à un ESH
- ▶ Les avant-contrats préparatoires à la vente ou à l'acquisition d'un immeuble
- ▶ La vente de l'immeuble
- ▶ Focus : La vente des logements sociaux aux locataires HLM

4. Construction nouvelle ou rénovation

- ▶ La vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- ▶ La vente d'immeuble à rénover (VIR)