

COMPRENDRE ET MAITRISER LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS : (7 heures)

Module 1 : La présentation des diagnostics immobiliers

(3 heures et 30 minutes)

Séquence 1 : Le diagnostiqueur et les règles entourant les diagnostics immobiliers

- Le statut de diagnostiqueur immobilier.
- Les vérifications d'un agent immobilier dans sa relation avec un diagnostiqueur.
- Les obligations du professionnel agent immobilier relatifs au diagnostic immobilier pour une mise en vente ou une mise en location.
- Les obligations d'un diagnostiqueur professionnel dans le cadre d'un diagnostic immobilier.
- Le dossier diagnostique technique (DDT)

Séquence 2 : La présentation détaillée des différents diagnostics immobiliers

- Diagnostic Performance Énergétique » DPE (Cadre juridique / Éléments pour l'établissement du rapport).
- Métrage Carrez / Boutin.
- Diagnostic Amiante (Évolution réglementaire, cadre juridique, Éléments pour établissement du rapport).
- Constat des Risques d'Exposition au Plomb CREP (Évolution réglementaire / Cadre juridique / Éléments pour l'établissement du rapport).
- Diagnostic Termites (Cadre juridique / Éléments pour l'établissement du rapport).
- Diagnostic Gaz et Électricité Évolution réglementaire / Cadre juridique / Éléments pour l'établissement du rapport).

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre la législation entourant les diagnostics immobiliers
- Maîtriser la lecture des diagnostics énergétiques.
- Savoir informer efficacement ses prospects sur les problématiques de construction et d'habitat.

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 7 heures

Information et inscription :

Tel : 03 60 28 40 56

contact@start-learning.fr

Module 2 : Mettre en application sa lecture des diagnostics immobiliers

(3 heures et 30 minutes)

Séquence 1 : La bonne lecture des diagnostics immobiliers

- Identifier les points de vigilance d'un diagnostic immobilier.
- Ou et Quoi regarder dans un dossier diagnostique technique.
- Comprendre la terminologie d'un diagnostic.
- Savoir relever une anomalie.
- Connaître les règles de surface et de décence d'un logement.
- L'absence d'un élément dans un dossier diagnostique immobilier (impact sur la SRU...)

Séquence 2 : Savoir informer efficacement sa clientèle

- Pouvoir résumer la lecture d'un diagnostic immobilier.
- Bien orienter sa clientèle pendant la présentation d'un bien immobilier.
- Rentrer dans le détail d'un dossier diagnostique immobilier durant la lecture d'un compromis.

/// MISES EN SITUATION ///

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

FINANCEMENT

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

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.