

Développer son activité de location et proposer de la gestion

Version : 1 / 14 février 2025

Comment et pourquoi développer son activité de location et intégrer une offre de gestion pour générer des revenus récurrents, fidéliser la clientèle, et capter des nouveaux mandats.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Tarifs: 245.00

Contact: Alexia HUPPENNOIRE / Assistante administrative

Mail: alexia.huppennoire@declic.immo

Téléphone : 05 46 52 08 96

Informations pratiques:

Format de la formation: Présentiel

Durée totale en heures: 7.00

Durée totale en jours: 1.00

Horaire: 9h00 - 12h00 et 14h00 - 18h00

Effectif minimal :2

Effectif maximal: 19

Profils des apprenants

- Agents et conseillers immobiliers

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

• Accessibilité

L'OF est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Le cas échéant, les intervenants prennent attache avec des organismes compétents en la matière.

Référent handicap : François RENAUD

• Délais

Inscription via notre bulletin d'inscription :

Au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Qualité et indicateurs de résultats

Indice de satisfaction de nos formations: 96%

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre juridique des différents types de baux, leurs spécificités et les différentes étapes de la transaction locative
- Saisir comment le développement d'une activité de location et d'une offre de gestion locative génère des synergies avec l'activité de transaction.

Contenu de la formation

Préambule : Présentation des objectifs, organisation, test de positionnement.

- **Matin**
 - Présentation, objectifs, organisation.
 - Les différents régimes de la location résidentielle, professionnelle et commerciale ;
 - Les spécificités des annonces immobilières de location (quels diagnostics pour quels baux etc..)
 - Les différents étapes de la transaction locative
 - Les spécificités de négociation des baux commerciaux.
- **Après-midi**
 - La prise de mandat de location ou de gestion ;
 - Optimiser ses visites et sa sélection du locataire
 - Les états des lieux d'entrée et de sortie

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

François-Xavier Labat, juriste diplômé de l'Université Paris 2 Assas, Dirigeant du Groupe PHR, administrateur de biens sur le territoire national.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Modalité d'évaluation

- **Dispositifs d'évaluation avant la formation**
 - Questionnaire de pré-formation
- **Dispositifs d'évaluation pendant la formation**
 - Mises en situation
 - QUIZ
- **Dispositifs d'évaluation d'atteinte de l'objectif à la fin de la formation**
 - Cas pratique
 - QCM
- **Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation**
 - Questionnaire de satisfaction à chaud

Sanction de la formation

- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

