



Agent immobilier expert du bâti : maîtriser la technique pour se démarquer

Dans le cadre d'une transaction immobilière, les agents immobiliers sont régulièrement **confrontés à des questions techniques** portant sur le **bâtiment, les diagnostics ou les garanties construction**. Ces éléments peuvent **avoir un impact direct sur la valeur d'un bien, la négociation et la sécurisation juridique de la vente**.

Cette formation, animée par un ingénieur expert en bâtiment, **visé à apporter** aux professionnels de l'immobilier **les repères techniques** indispensables **pour analyser** un bien et **dialoguer efficacement** avec vendeurs et acquéreurs. Les participants apprendront à **maîtriser le vocabulaire technique du bâtiment, à comprendre les enjeux des diagnostics immobiliers, à reconnaître les pathologies courantes et à identifier les situations nécessitant l'intervention d'un expert**. La formation aborde également **les garanties et assurances construction** afin de mieux expliquer comment vendeur et acquéreur sont protégés dans une transaction.

Grâce à une approche concrète issue de l'expertise terrain, cette formation **permet de renforcer la crédibilité** des agents immobiliers, **d'améliorer la qualité des échanges** avec les clients et de **sécuriser les transactions immobilières**.

Durée

2 jours/16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier les enjeux techniques et juridiques liés aux diagnostics immobiliers**
- **Détecter les garanties et assurances applicables à un bien**
- **Maîtriser le vocabulaire technique du bâtiment et des équipements pour sécuriser ses échanges avec vendeurs et acquéreurs**
- **Reconnaître les pathologies courantes et leurs conséquences et détecter les signaux d'alerte nécessitant un avis expert**

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s)
maximum

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou
intra-entreprise ou individuelle

Contenu pédagogique :

Les diagnostics immobiliers : enjeux techniques et juridiques

- Le DPE et la performance énergétique
- Les diagnostics réglementaires obligatoires
- Responsabilités de l'agent immobilier, du vendeur et obligation d'information

Prérequis :

Aucun



Sanction de la formation :

Attestation de formation

Garanties et assurances construction

- La réception des travaux
 - La garantie de parfait achèvement
 - La garantie biennale
 - La garantie décennale
 - L'assurance dommage-ouvrage
- Vente d'un bien sous garantie : protection du vendeur et de l'acquéreur

Le vocabulaire technique du bâtiment et des équipements

- Les grandes typologies constructives, leurs avantages et inconvénients
 - Le second œuvre
 - Les différents isolants et leurs avantages / inconvénients
- Les équipements techniques (chauffage, ventilation, électricité, ECS)

Les pathologies courantes du bâtiment

- Analyse visuelle lors d'une visite
- Identification des signaux d'alerte
- Désordres esthétiques vs désordres structurels
- Impact des désordres sur la valeur et la négociation

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Exposés, démonstrations, exercices d'application, présentation d'expertises et de jurisprudences

Remise d'un support pédagogique sous format dématérialisé

Modalités d'évaluation :**Évaluation en amont** (positionnement/attentes)**Évaluation formative** : Échanges interactifs avec les participants et travail sur exemples concrets**Évaluation finale des acquis** : Quizz interactif (Kahoot)**Évaluation à chaud****Évaluation à froid** (sous 3 à 6 mois)