



## CREATION ET FONCTIONNEMENT D'UN SERVICE GERANCE

**I- DURÉE :** Une journée, soit 8 heures, de 9 h 00 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 18 h 00

**II- DATES ET LIEUX :** 21 février à Paris

**III- MOYENS PÉDAGOGIQUES :** Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.  
Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.

### **IV- OBJECTIF DE LA FORMATION :**

- **Connaître la réglementation de la profession, la mission et les différentes tâches d'un administrateur de biens.**
- **Appréhender les motivations du bailleur, bâtir son argumentaire commercial en conséquence et trouver, parmi les différentes actions à mener, celles qui sont le mieux adaptées à la situation.**

### **V- DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

#### **1. La réglementation de la profession d'administrateur de biens**

- 1.1 Les obligations de la loi Hoguet et de son décret d'application
- 1.2 La carte professionnelle
- 1.3 L'aptitude professionnelle
- 1.4 La garantie financière
- 1.5 L'assurance RCP

#### **2. Le mandat de gestion**

- 2.1 Les effets du mandat
- 2.2 Les mentions obligatoires
- 2.3 La mission de l'administrateur de biens
- 2.4 Les honoraires
- 2.5 Les clauses particulières
- 2.6 Les prestations particulières

#### **3. Les différentes tâches de l'administrateur de biens**

- 3.1 Tâches répétitives
- 3.2 Tâches ponctuelles
- 3.3 Les locations

#### **4. Les responsabilités de l'administrateur de biens**

#### **5. Pourquoi créer et développer un portefeuille de gérance locative ?**

- 5.1 Locaux d'habitation ?
- 5.2 Locaux professionnels ?
- 5.3 Locaux commerciaux ?



## 6. Quelles actions commerciales peuvent permettre un développement ?

- 6.1 Développement interne
- 6.2 Développement externe

## 7. Quelles sont les motivations du bailleur ?

- 7.1 Comment les cerner ?
- 7.2 Comment argumenter ?

**Formateur : Monsieur Bernard CHARLUET** – Ancien directeur de cabinet d'administration de biens, aguerri à la formation professionnelle depuis plus de 20 ans. Il se consacre désormais à temps complet aux activités de formateur et consultant dans les domaines de la gestion locative et de la copropriété.

### VI- COÛT DE FORMATION :

- 328, 90 € TTC (sociétaire SOCAF) / participant (soit 275 € HT).
- 388, 70 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 325 € HT).

