

CREATION ET FONCTIONNEMENT D'UN SERVICE GERANCE

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir le métier d'administrateur de biens
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- 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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par 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.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

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 ?

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)