

## OBJECTIF(S)

- Bien négocier les conditions juridiques de la prise du mandat, les conditions financières et intégrer ce bien dans le portefeuille Gérance

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Dirigeants ou collaborateurs décideurs

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur/Professionnel spécialisé en immobilier**

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I - LES INFORMATIONS NÉCESSAIRES

- Obtenir le maximum d'informations concernant les biens à gérer :

- titre de propriété
- avis de TF
- état des dépenses
- entretien
- équipement

- Les bonnes questions et les pièges à éviter.

### II - LA CHECK-LIST

- Les points à contrôler lors de la visite du bien : assainissement
- Notices d'entretien
- Dépendances, compteurs
- La « check list » de l'Administrateur de biens.

### III - LES QUESTIONS À RÉGLER LORS DE LA NÉGOCIATION DU MANDAT

- Les missions,
- Les pouvoirs,
- Les responsabilités,
- Les obligations réglementaires
- Loi Chatel
- Délais de rétractation

### IV - LA DURÉE, LA RECONDUCTION TACITE

### V - NÉGOCIATION DE LA RÉMUNÉRATION



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap