

*expertise et compétences en immobilier*



## OBJECTIF

Cette certification permet de renforcer les compétences des professionnels de l'immobilier dans la mission de conseil, d'évaluation et de suivi de propriété viticole ou forestière

## PRÉ-REQUIS

- Être Professionnel porteur de la carte professionnelle Transaction sans prérequis de diplôme.
- Être Collaborateur non détenteur de la carte professionnelle sans prérequis de diplôme, avec une expérience minimum de 2 ans.
- Être Etudiant en formation initiale minimum requis Bac +2.

Volume : 50 heures de face à face pédagogique.

## ACTIVITÉ 1

### CONSEILLER LE CLIENT EN MATIÈRE DE SESSION D'IMMEUBLES RURAUX, DE PROPRIÉTÉS VITICOLES ET FORESTIÈRES

- Maîtriser les bases juridiques nécessaires à toute activité dans le domaine de l'immobilier pour porter conseil en termes d'obligations du demandeur, des obligations du prestataire, le cadre légal d'une vente, les fermages, la valeur des parts, location.
- Appréhender la propriété immobilière privée : droits réels, contraintes, litiges, afin d'expliquer le principe de la nue-propriété, l'usufruit, les charges, les servitudes, droit foncier, expropriations, préemptions
- Connaître les obligations en terme de vente d'environnement et agronomie afin d'effectuer des états des lieux, des études techniques.

## ACTIVITÉ 1 (suite)

- Connaître les facteurs de la valeur des immeubles ruraux : définitions, diversité, facteurs physiques, juridiques ou liés aux interventions
- Évaluer les incidences fiscales des diverses activités immobilières afin d'anticiper les impacts fiscaux des choix envisagés (SCI, GFV, SCEA ...)
- Reconnaître un profil client pour adapter sa communication
- Utiliser les techniques de communication appropriées (écoute, questionnement, reformulation) afin de comprendre et accompagner le client. Comprendre les enjeux de la demande d'évaluation. Éviter les conflits
- Maîtriser les obligations concernant l'information du consommateur (barème, contrat ...) afin de respecter les obligations (loi Hamon, loi Alur)

## ACTIVITÉ 2

### ESTIMER DES BÂTIMENTS ET HABITATIONS D'EXPLOITATIONS, DES FERMAGES, DES TERRES FORESTIÈRES OU VITICOLES

- Connaître les différentes valeurs : valeur vénale, valeur à neuf, valeur d'assurance, afin d'utiliser la bonne valeur en fonction de la situation du client,
- Mettre en œuvre différentes méthodes d'estimation des biens (la valeur patrimoniale, la rentabilité, prix de l'hectare, appellation) afin de proposer au vendeur une estimation objective tenant compte des valeurs intrinsèques du bien et du marché, en utilisant des outils d'estimation (bases de données [PATRIM, SAFER, etc],
- Collecter les éléments permettant d'estimer les biens afin de disposer d'éléments déterminants (tendances du secteur, historique du marché, santé du bâtiment, localisation, typologie du bien et ses caractéristiques, etc),
- Estimer le bien afin d'établir une estimation globale des propriétés, ferme, exploitation, en utilisant des outils d'estimation,
- Connaître les aspects topographiques du secteur pour évaluer la qualité des cultures.

## ACTIVITÉ 3

### CONSEILLER LE CLIENT EN MATIÈRE DE SESSION D'IMMEUBLES RURAUX, DE PROPRIÉTÉS VITICOLES ET FORESTIÈRES

- Réaliser l'évaluation d'un bien sous forme de rapport d'expertise afin de fournir une évaluation objective et contrôlée par le client
- Appliquer la déontologie de la profession conformément à la loi Alur dans la rédaction du document afin de respecter la notion de devoir de moyens et non de résultat de l'agent immobilier et son devoir de conseil
- Détecter / déterminer le propriétaire d'un bien immobilier et les différents titulaires de droits réels sur ce bien, afin de déterminer / définir les droits et contraintes de chacun.
- Qualifier et documenter la situation afin de comprendre le contexte et l'environnement de la demande
- Rédiger le document d'évaluation foncière en respectant les règles des écrits professionnels afin de remettre un document clair, précis, étayé et sans faute
- Connaître l'ensemble des documents obligatoires à annexer : afin d'expliquer au client ses obligations et vérifier l'exactitude des informations données par le client (diagnostics, titre de propriété, PI)
- Comprendre les différents documents juridiques et leur pertinence dans un contexte donné afin de connaître parfaitement le cadre juridique du bien et sa spécificité (domaine agricole, forestier, etc)



## ACTIVITÉ 4

### VEILLER À L'ACTUALITÉ

- Connaître les sites de référence en matière de vente de propriété viticole et forestière afin de mettre en place une alerte info
- Mettre en place un plan de formation / autoformation continue dans le domaine afin de maintenir son niveau d'expertise et intégrer les nouveautés juridiques et commerciales en transaction viticoles et forestières

