

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Les diagnostics immobiliers - le cas de la vente

PUBLIC CIBLE Professionnels de l'immobilier (Agent immobilier)	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE 1h00
--------------------------------------------------------------------------	-------------------	---------------	------------------------------

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- L'apprenant devra sélectionner une ou des formations parmi les choix listés ci-dessous :
- Les diagnostics immobiliers : le cas de la vente (01h00)

APTITUDES

COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Les diagnostics immobiliers : le cas de la vente (01h00)
 - o Actualiser ses connaissances concernant les diagnostics dans le cadre des ventes : 1. Le constat de risque d'exposition au plomb 2. L'état des risques et pollutions 3. Le diagnostic de performance énergétique 4. L'état de l'installation intérieure d'électricité 5. L'état de l'installation intérieure de gaz 6. Le diagnostic bruit 7. L'état d'amiante 8. L'état relatif à la présence de termites 9. L'état de l'installation d'assainissement non collectif 10. L'information sur la présence d'un risque de mэрule 11. L'état de l'installation

Cité Numérique du Pensio, 4 rue du PNDP - 43000 Le Puy-en-Velay
04 15 49 00 03 - www.campus26.com - contact@campus26.com

SARL capital 50 000 € - SIRET : 822 530 762 00019 - APE : 5829C - TVA intra : FR 838 225 307 62 - N° OF : 844 303 392 4

d'assainissement non collectif 12. L'état relatif à la présence de termites 13. Le cas de la copropriété : la superficie "Carrez"

METHODES MOBILISEES

MOYENS TECHNIQUES

MOYENS D'ENCADREMENT

MODALITES D'EVALUATION

MODALITÉS D'ACCÈS

DURÉE D'ACCÈS

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

