

## Objectifs de la formation :

- Etre en mesure de réaliser une évaluation des actifs : Apprendre à analyser les opportunités d'investissement, mener les due diligences et évaluer les propriétés immobilières pour prendre des décisions d'achat éclairées.

Pour le public immobilier bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



## Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

## Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14h sur 2 jours

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum.

Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO\* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention\* et les dates sont convenues en accord avec le client. \*Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge

Tarif présentiel en Inter : 750€ HT soit 900€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650€ HT soit 780€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : [contact@eurobail-formation.fr](mailto:contact@eurobail-formation.fr)

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction, Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025



## Immobilier

## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous- groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.
- Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente. Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Programme sur 2 jours :

#### JOUR 1 :

##### **1) Tour de table**

Présentation du programme

Tour de table

Règles de vie

QCM de positionnement

##### **2) Introduction : Comprendre le marché immobilier**

Objectifs et enjeux de l'investissement immobilier.

Présentation des concepts clés : marché, cycles immobiliers, et rendements attendus.

##### **3) L'analyse de marché et la « due diligence »**

Identifier les tendances du marché immobilier.

Étudier les zones géographiques et les secteurs à fort potentiel.

Vérifier les données économiques : prix, demande locative, taux de vacance, etc.

L'importance de la diligence raisonnable (due diligence) : documents juridiques, titres de propriété, état des biens.

### L'encadrement

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : [contact@eurobail-formation.fr](mailto:contact@eurobail-formation.fr)

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

### Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un  
questionnement tout au long de la  
formation.

Évaluation de la formation par un QCM  
pour mesurer l'atteinte des objectifs avec  
un taux de bonnes réponses au minimum  
de 70%, une appréciation globale de la  
formation permettra aussi de valider la  
formation même si vous n'avez pas atteint  
70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur  
le niveau de satisfaction,  
Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222  
stagiaires et 26242 heures de formation  
dispensées sur 2024/2025



#### **4) Évaluation des opportunités d'achat**

Techniques pour estimer la valeur d'un bien immobilier.

Critères d'analyse : emplacement, état du bien, potentiel de  
croissance.

Études de cas : comparer différentes opportunités d'investissement.

#### JOUR 2

#### **5) Négociation et financement**

Techniques de négociation efficaces : convaincre les vendeurs et  
obtenir de meilleures conditions.

Les options de financement : prêts hypothécaires, partenariats,  
autofinancement.

Stratégies pour gérer les risques financiers.

#### **6) Le processus d'acquisition**

Les étapes administratives : rédaction d'offres, contrats de vente,  
compromis.

Les aspects juridiques : inspection technique, frais de notaire, actes  
officiels.

Finalisation et transfert de propriété : étapes clés pour un achat  
réussi.

#### **7) Clôture et gestion post-acquisition**

Intégration des actifs dans un portefeuille immobilier.

Stratégies pour maximiser le rendement : gestion locative, travaux  
d'amélioration.

Préparer la revente : valorisation du bien et gestion de la fiscalité.

#### **8) Test de positionnement des acquis**

QCM

#### **9) Bilan de la formation**

Tour de table