

Objectifs de la formation :

- Être capable de maîtriser les stratégies de gestion et d'optimisation des actifs : Savoir élaborer et mettre en œuvre des stratégies de gestion efficaces pour maximiser la valeur des biens immobiliers, en tenant compte des aspects opérationnels et financiers.

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

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



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 à la gestion des actifs immobiliers

Définition et objectifs : optimiser la valeur et la performance des biens immobiliers.

Rôle du gestionnaire d'actifs dans le
marché immobilier.

3) Stratégies de gestion d'actifs

Élaboration de stratégies pour maximiser la valeur des biens : réhabilitation, repositionnement, diversification.

Analyse des marchés et des tendances pour adapter les stratégies.

Études de cas : stratégies réussies dans des contextes réels.

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

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) Gestion opérationnelle

Planification des maintenances régulières et des réparations : prévenir les dégradations.

Gestion des services liés aux bâtiments : sécurité, propreté, accessibilité.

Intégration de solutions technologiques pour une gestion plus efficace.

Jour 2

5) Gestion financière

Suivi des performances financières : calculs de rendement, flux de trésorerie, et rentabilité.

Optimisation des revenus : maximiser les loyers et minimiser les charges.

Gestion des coûts : audit des dépenses et recherche d'économies.

6) Suivi des performances financières : calculs de rendement, flux de trésorerie, et rentabilité

Optimisation des revenus : maximiser les loyers et minimiser les charges.

Gestion des coûts : audit des dépenses et recherche d'économies.

7) Le décret tertiaire : Enjeux et mise en application

Présentation du décret tertiaire : cadre réglementaire et objectifs.

Implications pour les propriétaires et gestionnaires d'actifs tertiaires.

Stratégies pour respecter les exigences : rénovation énergétique, suivi des consommations.

Étapes pratiques pour mettre en œuvre le décret : collecte des données, travaux nécessaires, reporting.

8) Perspectives et innovations en gestion immobilière

Innovations technologiques : outils numériques pour la gestion immobilière.

Nouvelles tendances : durabilité, bien-être des occupants, économies d'énergie.

Préparer l'avenir : anticiper les besoins du marché et les évolutions réglementaires.

9) Test de positionnement des acquis

QCM

10) Bilan de la formation

Tour de table