

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les méthodes et techniques d'évaluation immobilière
- Être en mesure de développer des stratégies d'optimisation et de valorisation des actifs immobiliers
- Comprendre et appliquer le droit de l'urbanisme et les stratégies de transformation des immeubles tertiaires

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 :

Evaluation sommative au travers d'un
questionnement 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



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 feedback 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) Principes de l'évaluation immobilière : objectif, cadre et utilisation

Techniques courantes :

Méthode comparative : analyse des ventes similaires.

Méthode par le revenu : estimation des revenus générés
par le bien.

Méthode par le coût : calcul basé sur la valeur de
remplacement.

3) Optimisation et valorisation des actifs

Stratégies pour augmenter la valeur des actifs :

Travaux de rénovation et d'amélioration.

Maximisation des revenus locatifs : repositionnement des
biens.

Utilisation de certifications et labels écologiques.

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) Droit de l'urbanisme et immeubles tertiaires

Introduction aux réglementations d'urbanisme : permis de
construire, zonage.
Impacts juridiques sur les immeubles tertiaires : restrictions
et opportunités.
Comprendre le cadre légal de la transformation et
réhabilitation des biens.

Jour 2

5) Transformation de bureaux en logements

Raisons et avantages de la transformation : réponse à la
demande croissante de logements.

Étapes du processus

Étude de faisabilité : analyse technique et financière.

Conformité aux normes : adaptation aux exigences
réglementaires.

Mise en œuvre des travaux : coordination entre les parties
prenantes.

6) Arbitrage et désinvestissement

Décisions de vente : identifier le moment idéal pour vendre.
Stratégies de sortie : minimiser les pertes et maximiser les
bénéfices.

Analyse du portefeuille d'actifs pour des choix éclairés :

Vente des actifs peu performants.

Redéploiement des capitaux vers des investissements plus
prometteurs.

7) Perspectives et innovations

Tendances actuelles : durabilité, digitalisation, flexibilité
des espaces.

L'impact des évolutions réglementaires et économiques
sur les décisions stratégiques.

Anticipation des besoins futurs du marché immobilier.

8) Test de positionnement des acquis

QCM

9) Bilan de la formation

Tour de table