

L'Estimation Immobilière Fiable : Stratégies, Outils et Pratiques

Dans cette formation, tu vas apprendre à estimer un bien avec précision, assurance et impact. Tu verras comment analyser chaque élément du bien, décoder le marché, choisir la bonne méthode d'évaluation et construire un avis de valeur clair et crédible. L'objectif est simple : te permettre d'annoncer un prix juste, de convaincre le vendeur et de décrocher le mandat au bon prix. Tu repartiras avec une méthode solide, des réflexes pro et la capacité de transformer chaque estimation en opportunité.



Durée

2 JOURS (14 h) peut être fractionné en deux ou quatre sessions
En présentiel ou distanciel



Public visé

Cette formation s'adresse à :
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur



Objectifs

- Identifier et de collecter l'ensemble des informations nécessaires à l'estimation d'un bien immobilier
- Être capable de choisir et d'appliquer les méthodes d'estimation adaptées au type de bien
- Savoir analyser les données du marché immobilier local afin de positionner le bien au juste prix
- Rédiger un avis de valeur structuré, argumenté et conforme aux bonnes pratiques professionnelles
- présenter oralement l'estimation au vendeur et de répondre à ses objections



Programme

Comprendre les fondamentaux de l'estimation

- Définition de la valeur vénale
- Les enjeux d'une estimation juste (mandat, confiance, crédibilité)
- Facteurs internes :
- Facteurs externes :
- Les limites

Connaître les méthodes d'estimation

- Méthode comparative
- Méthode par capitalisation (rentabilité – investisseurs)
- Méthode par le coût de remplacement
- Méthode hédoniste (indices, pondérations)
- Forces & faiblesses de chaque méthode

Le terrain : visite & collecte des informations

- Préparation en amont :
- Checklist de visite :
- Mesures & diagnostics
- Questions essentielles au vendeur
- Détection des travaux nécessaires
- Photos & prise de notes efficaces

Analyser le marché local

- Sources de données : DVF, SeLoger data, MeilleursAgents, notaires
- Valeurs médianes vs valeurs hautes / basses
- Analyse des ventes récentes
- Impact des taux, tension de marché, stock
- Estimation de la durée de vente

Construire un avis de valeur professionnel

- Structure d'un avis de valeur :



- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants

- Graphiques & mise en forme
- Justification du prix face au vendeur
- Gestion des objections :

Restitution & persuasion commerciale

- Script de présentation de l'estimation
- Valorisation du service de l'agent
- Annoncer le prix avec impact
- Gérer les émotions du vendeur
- Notions de prix d'appel vs prix de marché
- Argumentaire pour sécuriser un mandat au bon prix

Les plus :

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour la réalisation d'une estimation/ avis de valeur.
- Simulation d'entretien avec un client vendeur exigeant.
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

