CEPSO
FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

L'AVIS DE VALEUR

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel collectif de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, manager, négociateur
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- **Réaliser un avis de valeur en mettent en œuvre la méthode adaptée au regard de différents types d'immeubles à évaluer**
- Utiliser efficacement l'Avis de valeur pour rentrer du mandat exclusif au bon prix
- Amener le vendeur à comprendre et accepter l'estimation
- Contrer les objections par la démonstration
- Se différencier de la concurrence

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

Préparer son Avis de valeur avec une approche différenciante (15min)

- Focus sur les logiciels Avis de valeur

Créer la Checklist de son mode opératoire «Rendez- vous Avis de valeur» (15 min)

Pause (15 min)

Dernière mise à jour : 7 mars 2023

Acquérir une approche commerciale de l'Avis de valeur (20 min)

- Se différencier en rendez-vous vendeur
- Identifier le profil vendeur et ses attentes
- Analyser ses besoins et ses motivations

Mettre en place une communication personnalisée lors de l'estimation immobilière (40 min)

- Rendre visible la rigueur et l'organisation de son accompagnement
- Instaurer une relation de confiance
- Différencier la Valeur vénale et le prix de mise en vente

Anticiper un DPE en Avis de valeur (30 min)

- Estimer la valeur « verte » d'un bien immobilier
- Mesurer l'impact d'un DPE sur la plus ou moins-value apportée au prix de vente du logement

Pause déjeuner (1 h)

6 méthodes pour estimer un bien immobilier - Appliquer en cas pratique les différentes méthodes de calcul estimatives (2 h)

- Choisir les méthodes en fonction du bien à estimer
- Prendre en compte les différents paramètres (géographique, économiques, juridiques …) pour déterminer la valeur vénale d'un bien immobilier

Pause (15 min)

Fixer le prix du bien à vendre tout en tenant compte de la réalité du marché de l'immobilier (30 min)

- Faire accepter le prix d'estimation
- Présenter son offre et les services qui l'accompagne
- Remettre un rapport d'estimation bien présenté et personnalisé

Traiter les objections & conclure par une prise de mandat (15 min)

Pérenniser et assurer un bon suivi de son portefeuille estimation (15 min)

- Assurer un suivi professionnel et de qualité

Conclusion de la formation (15 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

Dernière mise à jour : 7 mars 2023