

LES TENDANCES DU SECTEUR IMMOBILIER Construire sa fonction de veille pour décider

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

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers, gestionnaires locatifs, syndicats de copropriété, négociateurs.
- Dirigeants d'agences, de cabinets de syndic ou de structures de gestion locative.
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

OBJECTIFS

- **Identifier les 20 tendances majeures qui structurent le secteur immobilier (période 2024-2026), construire sa propre veille et l'utiliser pour prendre des décisions stratégiques**
- Distinguer macro-tendances (économie, démographie, climat) et signaux PropTech / IA actionnables à court terme.
- Construire en séance sa propre fonction de veille : sources, outils, routine hebdomadaire, livrable mensuel.
- Relier sa veille à des décisions stratégiques concrètes : lancement d'une offre de spécialiste, repositionnement d'une agence, choix d'un partenariat PropTech, arbitrage d'investissement formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
 - la projection de documents ou graphiques
 - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
 - des ateliers pratiques guides occupant en temps cumulé plus de la moitié de la demi-journée
 - la production individuelle d'un kit de veille et d'un canevas de décision stratégique « offre de spécialiste »
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Christian Auriach, professeur, consultant et formateur en stratégie et management de l'innovation.

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

ACCUEIL (20 min)

- Présentation par le CEPSCO
- Tour de table et évaluation des niveaux
- Quiz d'entrée : autoévaluation du niveau de veille actuel (sources, fréquence, livrables).
- Cadrage de la promesse : repartir avec un kit de veille opérationnel et un brouillon d'offre de spécialiste.

Panorama structuré de 20 tendances sur la période 2024-2026 (40 min)

- Famille A — IA et automatisation au cœur du métier.
- Famille B — Visibilité et relation client à l'ère de l'IA.
- Famille C — Nouveaux modèles économiques.
- Famille D — Transition climatique et bâti existant.
- Famille E — Réorganisation des métiers et des agences.
- Lecture transverse : les 20 tendances ne sont pas équiprobables — repérer les 3 à 5 qui s'imposent à votre métier dans les 18 mois.

Pause (15 min)

Atelier — Étape 1 : choisir ses 5 tendances prioritaires (25 min)

- Grille de priorisation à 2 axes : impact × maturité.
- Chaque participant positionne les 20 tendances sur sa grille et en retient 5.
- Mini-restitution — mise à l'épreuve des choix et reformulation.
- Livrable individuel : grille de priorisation complétée + liste des 5 tendances retenues.

Atelier — Étape 2 : configurer son dispositif de veille (35 min)

- Sources structurelles à brancher.
- Open Data exploitables.
- Outils gratuits ou peu coûteux.
- Routine recommandée.
- Processus de connexion : créer son espace Perplexity et y brancher au moins 5 sources.

Atelier — Étape 3 : du signal à la décision stratégique (40 min)

- Le pont entre veille et décision.
- Les types de décisions stratégiques à préparer (exemples : création d'une offre de spécialiste, repositionnement d'agence, partenariat avec une PropTech, arbitrage d'investissement en formation, recrutement cible, ciblage d'un nouveau segment de clientèle.)
- Focus : créer une offre de spécialiste — exemples concrets par métier (« spécialiste rénovation énergétique en copropriété » pour un syndic, « spécialiste passoires thermiques » pour un agent, « gestion locative meublée touristique » pour un gestionnaire).
- Canevas de décision en 1 page.
- Production individuelle : chaque participant remplit le canevas pour son offre de spécialiste.
- Restitution croisée en plénière : chaque participant présente son offre de spécialiste, le groupe met à l'épreuve la cohérence du processus veille → décision.

Synthèse, plan à 90 jours et clôture (20 min)

- Consolidation des acquis (priorisation, dispositif, décision).
- Organisation : qui anime la veille, à quel rythme, quel livrable mensuel partagé en interne.
- Plan d'action à 90 jours : 3 actions de veille + 1 jalon de décision date pour l'offre de spécialiste.
- Quiz final de validation des connaissances et questionnaire de satisfaction.

FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.