



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Estimer un bien immobilier au bon prix

INTITULE	« Estimer un bien immobilier au bon prix »
PUBLIC VISE	Négociateurs transaction – Agents commerciaux
PRE REQUIS	Connaissance du métier de la transaction immobilière et du mandat de vente
OBJECTIFS	Être capable d'évaluer un bien dans différentes circonstances Être capable de connaître les différentes notions de valeur Être capable d'appréhender les différents facteurs de valeurs d'un bien immobilier Être capable de se servir des différents modes d'estimation
DUREE	1 jour (7h)
CONTENU	Evaluer un bien immobilier dans différentes circonstances : <ul style="list-style-type: none">• transaction classique• transmission aux héritiers• la vente forcée• la mise en garantie Déterminer la notion de valeur : <ul style="list-style-type: none">• la valeur vénale• la valeur locative• prix de convenance Estimer les différents facteurs de valeur d'un bien immobilier : <ul style="list-style-type: none">• la situation• les facteurs physiques• les facteurs économiques (offre et demande)• les facteurs juridiques• les facteurs fiscaux Les différents mode d'estimation : <ul style="list-style-type: none">• Comparaison• Classique• Capitalisation (revenu locatif)• Choix du mode d'estimation
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (études de cas et/ou jeux de rôles). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Après avoir entraîné une équipe de football pendant 5 ans, Fabian Bruna a encadré les équipes de vente du Cabinet Bedin et managé près de 50 collaborateurs pendant 5 ans.
MOYENS TECHNIQUES	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).

.../...



**MODALITES
D’EVALUATION**

Fiche de présence à émarginer par demi-journées de formation.
Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique.
Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l’issue de la formation.
Questionnaire d’évaluation sur le déroulement de l’action et les acquis de la formation.

ATTESTATION

Remise d’une attestation individuelle de formation à l’issue de l’action.

REGLEMENT

Un livret d’accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.

**ORGANISATION
DE LA FORMATION**

Formation : inter ou intra entreprise

Dates, lieu et horaires: Nous consulter ou voir l’agenda des formations inter entreprises sur le site <http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises>

Nombre de stagiaires : 4 minimum (pour les formations Inter entreprises) – 10 maximum

CONTACTS

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40