



OBJECTIF(S)

- Faire de l'évaluation un outil de prise de mandat. Savoir évaluer un bien. Savoir présenter une évaluation au propriétaire. Faire évaluer positivement son mandat vers le juste prix.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : être un professionnel de l'immobilier.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PRÉPARATION DE L'ÉVALUATION

- Comment se rendre crédible lors de l'évaluation
- Découvrir les attentes et le mode de fonctionnement du propriétaire
- Les outils à mettre en oeuvre pour se rendre crédible
- Les différentes méthodes d'évaluation (rentabilité, valeur à neuf...)

II - COMMENT PRÉSENTER L'ÉVALUATION AU PROPRIÉTAIRE POUR PRENDRE UNE EXCLUSIVITÉ

- L'utilisation des Datas
- L'utilisation des acquéreurs
- L'utilisation de la concurrence
- La constitution du dossier d'évaluation
- La présentation de la balance du marketing & du prix de mise en vente
- La Data positive des ventes (DVF Data brute, fichier AMEPI Data affinée)
- Data pour conforter la prise de mandat, biens non vendus et invendables, PAP, LeBonCoin

III - DE L'ÉVALUATION A L'EXCLUSIVITÉ

- Le suivi des estimations avant le mandat : comment suivre efficacement une évaluation
- Les outils à utiliser
- La fréquence des relances

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap