

Comment évaluer un bien  
et faire de l'évaluation un outil de prise de mandat



## OBJECTIF(S)

- Choisir sa méthode d'évaluation en fonction du propriétaire, concrétiser l'évaluation à la prise de mandat, se servir de l'évaluation pour faire accepter une proposition d'achat.

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, Directeurs d'agence

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

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

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en techniques  
commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Tour de table des participants

Attentes du groupe

Point sur les difficultés rencontrées lors des évaluations

### I - COMMENT LE PROPRIÉTAIRE RÉALISE-T-IL LUI-MÊME SON ÉVALUATION

- Les 3 méthodes d'évaluation du propriétaire :

- Comparaison
- Addition
- Besoin

### II - 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 œuvre pour se rendre crédible

### III - COMMENT PRÉSENTER L'ÉVALUATION AU PROPRIÉTAIRE

- Les 5 méthodes d'évaluation :
  - La méthode comparative
  - La méthode positive
  - La méthode technique
  - La méthode par le neuf
  - La méthode par l'investissement
- La présentation de la balance du marketing et du prix de mise en vente

### IV - DE L'ÉVALUATION À LA PRISE DE MANDAT

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

### V - COMMENT FAIRE ÉVOLUER UN PRIX DE VENTE

- L'évolution du prix pendant la durée de vie du mandat
- Le rendez-vous bilan avec le propriétaire et la signature du bilan

### VI - SE SERVIR DE L'ÉVALUATION À LA PRISE D'OFFRE

- L'acceptation de l'offre d'achat à l'aide de l'évaluation
- La contre proposition grâce à l'évaluation

### CONCLUSION



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap