

CONNAITRE LE CYCLE DE VIE D'UN LOT

Les clés pour accompagner son maintien dans son marché
et sur le marché locatif

OBJECTIF(S)

- Anticiper l'érosion naturelle et l'usure des lots de gestion, les garder conformes à la demande sur le marché locatif, optimiser le remplissage, limiter les risques

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Managers, gestionnaires, tous publics intervenant au service gestion, gestionnaires travaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ÉROSION DES LOTS : LES FACTEURS

- L'érosion liée à la norme
- L'érosion liée à l'inadaptation à la demande (plan, fonctionnalités, typologie d'habitat, ...)
- L'érosion liée à l'usure des matériaux et prestations
- Les cas piégeux : le bon état qui se maintient dans un bien qui se démode, le piège du « ça peut faire »
- Collectif, l'impact des parties communes
- L'impact de l'environnement – quartier à la mode, commodité, fréquentation, infrastructures.
- L'impact des données énergétiques
- L'impact des postes de charges récupérables
- Les facteurs politiques

Objectif : Prendre conscience que les lots à travers ces facteurs croisés sont conduits à subir une érosion naturelle. Comment l'éviter ?

Traité avec cas et illustration : typologie, exemples

II - LES IMPACTS DE L'ÉROSION

- Baisse de la valeur locative
- Baisse de la valeur patrimoniale
- Augmentation de la vacance locative
- Stock dormant qui coûte cher au bailleur et à l'agence
- Déqualification des candidats locataires
- Gestion difficile et couteuse : nombreux appels, demandes intervention...
- Augmentation du risque, non décence, sécurité...

III - ORGANISER UN PLAN D'ANTICIPATION

- Faire un plan stratégique avec le bailleur
- Adapter son discours et intégrer le maintien du lot à sa politique commerciale et à ses compétences internes
- Créer des outils de contrôle et de suivi de parc entre chaque locataire
- Faire un plan à long terme avec le bailleur alternat look, prestations et norme
- Se poser les bonnes questions : parfois faire vendre un bien « usé » et acheter un autre. La notion de conseil du gestionnaire

Objectif : cesser de subir son parc mais l'animer !

IV - ACCOMPAGNEMENT AVEC LES AIDES À LA RÉNOVATION

- La fiscalité des travaux
- Les conventionnements et régimes spéciaux
- Les aides à la rénovation
- Les aides à la rénovation énergétique

Objectif : accompagner son bailleur dans le maintien de son lot, avoir un parc qualifié, se positionner +++



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap