

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

OBJECTIFS

- **Faire** de l'évaluation un outil performant de la prise de mandat
- **Savoir** correctement évaluer un bien
- **Choisir** sa méthode d'évaluation en fonction du propriétaire
- **Savoir** présenter son évaluation au propriétaire
- **Concrétiser** l'évaluation à la prise de mandat
- **Faire** évoluer positivement son mandat vers le juste prix
- **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 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 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 - SAVOIR 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