TRANSACTION

Savoir estimer un bien au juste prix

Réussir son évaluation immobilière et fixer le juste prix en toutes circonstances — puis le faire partager au vendeur, du R0 à la baisse de prix.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1

Une valeur fondée sur des faits

Le bien, le marché, l'offre, la demande — DVF, notaires, portails, CRM — et la méthode par comparaison, défendable face à tout vendeur.

2

Repérer ce qui fait (ou défait) la valeur

Facteurs de plus-value et de moins-value, risques, nuisances, constructions irrégulières, annexions de parties communes.

3

Faire partager le prix au vendeur

Psychologie du vendeur face au prix, ré-ancrage sur le marché, R1, R2, relance et baisse de prix argumentée.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Déterminer la valeur vénale d'un bien à partir d'éléments objectifs, puis construire avec le vendeur un prix de mise en vente juste, accepté et défendable dans la durée.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Présenter le marché immobilier à partir de faits et non d'impressions

02 Définir la valeur vénale et connaître sa responsabilité d'évaluateur

03 Appliquer la méthode par comparaison et connaître capitalisation et coûts

04 Analyser le bien, le marché, l'offre et la demande avec les bonnes sources

05 Identifier les facteurs de plus-value et de moins-value d'un bien

06 Conduire les étapes du rendez-vous vendeur, du R0 au R2

07 Comprendre la psychologie du vendeur et l'amener à construire son prix

08 Relancer ses estimations, suivre ses mandats et argumenter une baisse de prix

AM CONSULTING — 10, rue de la Caranque – 13510 EGUILLES · SIRET 789 399 391 00034
Déclaration d'activité n° 93132530813 auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur — *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*
antoine@amcformation.com · +33 6 75 15 84 15

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Matin — Évaluer la valeur vénale d'un bien

1 Introduction
- Le marché immobilier en 2026 : taux, prix, volumes, concurrence
- L'agent immobilier, un expert en huit domaines

2 La valeur vénale d'un bien
- Le juste prix, la valeur vénale, la responsabilité de l'agent
- Comparaison, capitalisation, coûts

3 L'évaluation et l'analyse du marché
- Le bien : facteurs de valeur, plus-values et moins-values
- Risques, nuisances, irrégularités, annexions
- L'offre et la demande : DVF, notaires, portails, CRM

4 Cas pratique
- Estimer un appartement en copropriété à partir de ses documents

Après-midi — Déterminer le juste prix avec son client

1 Avant le rendez-vous : R0 et préparation
- Le parcours R0 · Évaluation · R1 · R2 · Suivi
- La pré-découverte du bien et du client

2 Le rendez-vous d'estimation : R1
- Découverte du bien et du vendeur
- Présentation de l'exclusivité, objections (QARIC)

3 La détermination du prix
- Psychologie du vendeur : biais, ré-ancrage, courbe du deuil
- Construire le prix avec le client à partir des données
- La fin du rendez-vous et la remise du dossier (R2)

4 Le suivi du vendeur
- La relance des estimations, le suivi des mandats
- Le rendez-vous de baisse de prix

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Cas pratique sur documents réels : titre, lots, règlement de copropriété
- ✓ Outil de synthèse des données (bien, offre, demande)
- ✓ Jeux de rôle sur la détermination du prix

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15