PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Conduire une estimation immobilière argumentée

L'estimation détermine le délai de vente et la crédibilité de l'agence. Ces deux jours couvrent les méthodes, la collecte des références, les correctifs et surtout la restitution au vendeur, moment décisif pour obtenir le mandat au bon prix.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
14 h · 2 jours	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs, agents commerciaux, directeurs

PRÉREQUIS
Pratique de la visite et de la prise de mandat dossiers, aux biens et au secteur de l'agence. recommandée.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

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

- Collecter et exploiter les références de marché disponibles.
- Mettre en œuvre les principales méthodes d'estimation.
- Appliquer des correctifs justifiés aux caractéristiques du bien.
- Rédiger un avis de valeur documenté.
- Présenter et défendre l'estimation face au vendeur.

03 Programme détaillé

M1 Analyser le bien et son marché · 2 h 30

- Tout commence par l'observation.
- Caractéristiques déterminantes : situation, surface, état, performance énergétique.
- Analyse du marché local et de la demande.
- Sources de références et fiabilité des données.
- Atelier : Analyse complète d'un bien à partir d'un dossier fourni.

M2 Méthode par comparaison · 2 h 30

- La méthode de référence.
- Sélection et retraitement des références.
- Surfaces retenues et unités de comparaison.
- Correctifs et pondérations justifiées.
- Atelier : Estimer un bien par comparaison et justifier chaque correctif.

M3 Autres méthodes · 2 h 30
- Quand la comparaison ne suffit pas.
- Méthode par capitalisation du revenu pour un bien loué.
- Méthode par le coût et valeur du terrain.
- Cas des biens atypiques, des locaux et des terrains.
- Atelier : Estimer un immeuble de rapport par capitalisation.

M4 Cas particuliers · 2 h 00
- Les situations qui faussent l'estimation.
- Biens occupés, démembrés ou indivis.
- Biens en copropriété dégradée ou avec travaux votés.
- Contraintes d'urbanisme et servitudes.
- Atelier : Corriger une estimation au regard d'une contrainte découverte.

M5 Rédiger l'avis de valeur · 2 h 00
- Un document qui engage.
- Structure et contenu d'un avis de valeur.
- Réserves, hypothèses et limites à mentionner.
- Distinction entre avis de valeur et expertise.
- Atelier : Rédiger un avis de valeur complet.

M6 Défendre l'estimation · 2 h 30
- Le moment de vérité.
- Structure d'une restitution convaincante au vendeur.
- Traitement de l'écart entre valeur estimée et prix espéré.
- Obtention du mandat au prix de marché.
- Atelier : Simulation de restitution d'estimation, avec débrief.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr