

# Rédiger un avis de valeur

Immobilier Commerçant - 2025

## En résumé

Dans le cadre d'une vente ou d'une location, la détermination du prix le plus juste est un élément crucial pour un professionnel.

Cette formation vous apporte les outils et la méthode nécessaires pour établir un avis de valeur pertinent et d'être en capacité de présenter une estimation de qualité.

## Objectifs :

Définir les objectifs d'un avis de valeur et savoir estimer par comparaison.

Savoir établir un avis de valeur pertinent.

Présenter une estimation à son client et obtenir un mandat de qualité.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Agents immobiliers, futurs agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à commercialiser des mandats.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le domaine de l'immobilier.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. Le rendez-vous 1

**La préparation du rendez-vous 1 : l'analyse du marché**

*La visite et la découverte client*

La finalité du projet.

Le délai de vente.

Les informations à collecter.

La préparation du support de commercialisation : photos.

**370 €**  
Net de taxe par personne

---

T6 VALEURIMMO 24-A24

---

  
1 jour, soit 7 heures

**Dates et villes**

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

## 2. Les méthodes d'estimation

- L'approche comparative marché apparent (ACM).
- L'approche du marché réel.
- L'approche locative (la rentabilité).
- L'approche technique (sol et construction).
- L'approche de valeur antérieure.
- L'approche dite « du client » et dite « du professionnel ».

## 3. La rédaction du document d'avis de valeur

- Utilisation des outils (cadastres, ETALAB, outils cartographiques PLUi...).
- Mise en forme du document à présenter au client.

## 4. La présentation de l'estimation en rendez-vous 2

- La présentation des éléments de l'estimation.
- Le traitement des objections du client.
- La conclusion du rendez-vous 2.

# Méthodes, moyens et suivi

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

### Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

### Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

