

PROGRAMME DE FORMATION

« VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS »

Durée : 3 jours – 21 heures

Personnalisable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : 1500 € TTC par participant

Formation dispensée à partir de 1 personne minimum

Effectif limité à 15 personnes.

OBJECTIFS

Valoriser les actifs immobiliers privés et publics pour les professionnels de l'immobilier est un enjeu majeur. Il s'agit de mettre en œuvre une démarche rigoureuse et de déterminer les méthodes appropriées de valorisation.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Organiser la profession d'expertise immobilière
- ▶ Maîtriser les méthodes d'évaluation
- ▶ Réaliser un rapport d'expertise en valeur vénale en conformité avec les directives et préconisations supranationales

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux personnes travaillant au sein d'une société de gestion des actifs, d'une direction immobilière, d'un utilisateur possédant un patrimoine immobilier étoffé : directeurs ou responsables du patrimoine, responsables immobilier, conseillers en gestion de patrimoine.

PRÉREQUIS

Maîtrise des bases mathématiques

Matériel requis : un ordinateur / tablette- Bloc-notes - Crayon à papier et stylo.

OUTILS ET METHODOLOGIES D'ÉVALUATION

Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant

Un réveil pédagogique, chaque début de journée, propose un débriefing de la veille pour repérer les écarts éventuels. Si besoin une formalisation viendra réguler les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- ▶ 5 ateliers pratiques : « Concepts », « Méthodologie », « Finance », « Valorisation », « Rédaction ».
- ▶ des questionnaires (jours 1,2 et 3)

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

Une évaluation à la fin de la semaine validera votre niveau en sortie de formation notée sur 20. Vous devrez justifier d'au moins 50 % de bonnes réponses pour un avis favorable.

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction et un à froid (entre 3 et 6 mois après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

MAC VALUATION s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ les échanges avec les participants
- ✓ des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.
- ✓ Des supports pédagogiques sont remis à chaque participant au début de la formation via un lien DRIVE.

- ✓ Une salle de formation avec Paperboard, Vidéo projecteur, wifi

FORMATRICE

Forte d'une expérience de plus de 25 ans dans ce secteur, Madame Marie-Noëlle NDOUNG dirige cette structure avec une équipe hautement qualifiée. Sa force réside dans la maîtrise de la législation immobilière dans les différents pays d'intervention. Elle apporte ainsi sa contribution à l'organisation de la profession immobilière.

LIEU DE FORMATION

La formation est dispensée en présentiel au 761 rue VASNITEX à Bonapriso Douala au 1^{ème} étage, accueillant plus de 15 stagiaires.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription sur notre site internet : <https://mac-valuation.com/>
- Le démarrage de la formation dès le **17 juillet 2023**. Une convocation vous sera envoyée par mail 10 jours avant la formation accompagnée de la feuille de route.

CONTACT

Nom (s) et prénom(s) : référent pédagogique : **Madame Mary-Noël NDOUNG**, référent handicap.

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

Il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les locaux sont conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

JOURNÉE 1 : 7 heures

► **Module 1 : ORGANISER LA PROFESSION DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE**

1. ANALYSER L'ACTIF - DUREE : 3 HEURES

- Définir les notions de valeur
- Exploiter les facteurs de valeur
- Présenter le métier d'expertise

Méthodes d'évaluation : questionnaire / Atelier pratique « Concepts »

2. PRESENTER L'ACTIF A EXPERTISER - Durée : 2 heures

- Identifier les biens immeubles
 - Déterminer les périmètres fonctionnels de l'actif
 - Définir les contraintes juridique, administratif, fiscal, urbanistique....
- Exploiter les conditions de l'actif

Méthodes d'évaluation : questionnaire / Atelier pratique « Performance »

3. Développer le portefeuille des actifs immobiliers - Durée 2 heures

- Identifier la diversité des produits alternatifs en matière de placement immobilier
- Mesurer impact des financements sur la valorisation des actifs
- Analyser les risques des placements

Méthodes d'évaluation : Atelier pratique « Finance »

JOURNÉE 2 : 7 heures

▶ Module 2 : MAÎTRISER LES METHODES DE VALORISATION

4. Mettre en place la méthodologie en matière de valorisation d'un patrimoine - Durée : 7h

- Définir les concepts mathématiques financières (intérêts simples, intérêts composés...)
- Comprendre l'interprétation et la portée du taux de rendement
- Identifier les différentes méthodes d'évaluation

Méthode d'évaluation : Atelier pratique « Valorisation »

JOURNÉE 3 : 7 heures

► **Module 3 : REDIGER UN RAPPORT D'EXPERTISE**

6. Préparer une mission d'expertise - Durée : 4h

- Présenter un rapport d'expertise
- Définir la mission
- Limiter les responsabilités

Méthode d'évaluation : Atelier pratique « Rédaction »

7. Gérer la relation client - Durée : 3H

- Présenter les conclusions
- Organiser le rendu client
- Limiter les responsabilités

Méthodes d'évaluation : questionnaire / Atelier « Restitution »

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, questionnaires, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (**6 mois après** la fin de la formation), attestation de formation, certificat de réalisation individualisé.

DATES

Du 17 au 19 Juillet 2023

HORAIRES DE FORMATION

De 9h à 12h et de 13h à 16h

POUR ALLER PLUS LOIN

Formations bientôt disponibles :

- « FONDAMENTAUX EN GESTION DU PATRIMOINE »
- « PROPERTY MANAGEMENT »
- « GESTION DU PATRIMOINE IMMOBILIER »
- « CREATION D'UNE AGENCE IMMOBILIERE »
- « MONTAGE D'UNE FONCIERE IMMOBILIERE »