



La synthèse des méthodes d'évaluation immobilière

Fiche programme – v.9 – 12/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur d'une agence immobilière, salarié ou mandataire
- Objectifs :** - savoir distinguer avis de valeur et expertise immobilière du point de vue des méthodes et responsabilités
- identifier les instruments clefs permettant de définir un prix marché à l'instant T
- connaître les dangers et conséquences d'une évaluation erronée
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier
- Durée :** - 7.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 700 € HT pour 1 stagiaire / 500 € HT dès 2 stagiaires
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec études de cas pratiques comme reflet de la pratique ;
- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Nota bene :** /
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

Introduction : définitions de l'évaluation immobilière et son rapport au « prix juste », distinction avec l'estimation

Partie 1 : Terminologie et enjeux

- Différences et ressemblances dans l'évaluation immobilière
- Distinction entre valeur et prix

Partie 2 : La méthodologie optimale

- Toutes les méthodes possibles
- Le mélange des méthodes comme position idéale
- L'impact des caractéristiques exogènes et endogènes
- Les facteurs de la valeur : urbanisme, servitudes, fiscalité
- Pratique de la rédaction d'une évaluation de qualité

Partie 3 : Responsabilités et risques

- L'obligation de moyens pesant sur l'agent immobilier
- L'évolution jurisprudentielle en perspective du devoir de conseil et d'assistance

Partie 4 : Argumenter grâce à l'avis de valeur

- La justification du prix
- L'anti-vente
- L'indication de 2 prix dans le mandat

Partie 5 : La rédaction de l'avis de valeur

- Le fond
- La forme
- Exemples d'adv réalisés

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Volume de stagiaires formés : 29