

FICHE 07 **Vendre par la rentabilité : immeubles de rapport & investissement locatif**

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Passer d'une logique de prix au m² à une logique de revenu, rendement et risque.
 - Évaluer un immeuble de rapport à partir de plusieurs méthodes et scénarios.
- Analyser loyers, charges, vacance, travaux et principaux paramètres économiques pour qualifier un investissement.
 - Présenter le bien à une clientèle d'investisseurs avec des indicateurs fiables, lisibles et argumentés.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Lire la performance économique d'un immeuble	2 h 00	État locatif, loyers, vacance, charges récupérables et non récupérables, travaux, revenus potentiels ; calculs de rendements brut et net.
Module 2 — Évaluer par le revenu et confronter au marché	2 h 00	Capitalisation ; choix du taux ; comparaison par lot ou au m² ; scénarios de valorisation ; cohérence entre valeur vénale et rentabilité.
Module 3 — Analyser les risques de l'investissement	1 h 30	Situation locative, impayés, travaux, DPE, copropriété le cas échéant, réglementation, financement et sensibilité des hypothèses.
Module 4 — Construire un dossier investisseur	1 h 30	Synthèse des données ; présentation des hypothèses ; arguments prix/rendement ; ciblage des investisseurs ; conduite du rendez-vous.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Reconstituer les revenus et charges d'un immeuble et calculer les rendements brut et net.
Atelier 2	1 h 30	Valoriser un immeuble par capitalisation et confronter le résultat au marché.
Atelier 3	1 h 30	Simuler l'impact de travaux, vacance, hausse des loyers et financement sur la rentabilité.
Atelier 4	1 h 15	Analyser les risques locatifs, techniques et réglementaires d'un dossier investisseur.
Atelier 5	1 h 15	Construire une fiche investisseur synthétique et défendre le prix en rendez-vous.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.