

**FONCIER : RECHERCHE ET DECISION D'ACQUISITION****ENJEUX ET OBJECTIFS**

Lors des études de faisabilité d'une opération en accession se pose la question des risques : quelle est la demande ?

Quelle est la cible de clientèle ? Est-ce cohérent avec la localisation ? Quel est le risque commercial ?

Avant de prendre la décision de réaliser l'opération, il est nécessaire d'avoir vérifié qu'une demande existe bien, que le produit proposé à la vente est compétitif par rapport à la concurrence existante, et qu'il s'adresse bien à la clientèle visée. Pour cela, il est absolument **nécessaire de réaliser une étude de micro-marché**.

La formation a pour objectif de comprendre le fonctionnement général des marchés immobiliers, d'analyser les caractéristiques des marchés locaux pour définir le programme, de qualifier les avantages et les limites d'un environnement, savoir analyser les statistiques existantes.

**PUBLIC**

- Responsable accession
- Responsable Développement
- Chargé d'opérations
- Responsable commercial
- Commercial
- Responsable foncier

**PROGRAMME**

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

**Le fonctionnement général des marchés immobiliers**

- les cycles immobiliers
- la démarche du client
- caractéristiques des clientèles en accession

**Qualifier les avantages et les limites de l'environnement**

- les points à vérifier
- évaluer l'impact des nuisances dans la décision d'achat

**Les statistiques à consulter**

- qui contacter ?
- utiliser et analyser les statistiques

**Mener une enquête**

- qui interviewer ?
- comment se présenter ?
- quelles questions poser ?
- analyser ses résultats

**Rédiger une étude de micro-marché**

- utiliser un plan-type
- quels points traiter ?
- la rédaction des conclusions et préconisations

**METHODOLOGIE**

Cette formation fera alterner :

**Exposés illustrés par des exemples pratiques facilitant les échanges avec les participants.**

Dates  
**1 jour**

Référence  
**Cycle 1 – A5**

Intervenant  
**Fanny LAINÉ-DANIEL,**  
**Socio-urbaniste et**  
**formatrice**

Coût  
**450 € net de taxes**