

ECONOMIE IMMOBILIÈRE



En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation fiscalité et défiscalisation en immobilier.](#)
- [Formation prospection et évaluation des biens immobiliers.](#)
- [Formation aux grands principes de la fiscalité immobilière.](#)



Objectifs

A l'issue de ces modules, vous serez en capacité de :

- Etudier le phénomène des cycles immobiliers et le processus de bulle immobilière, pour comprendre la conjoncture actuelle et anticiper les évolutions à venir
- Analyser l'influence du marché immobilier sur les autres branches de l'économie, et l'interdépendance des sphères financières, économiques et immobilières (Etude des crises de 1929 et 2008)
- Mesurer l'impact de l'intervention de l'Etat et la contribution économique de l'immobilier, notamment en matière fiscale



Programme

POIDS DE L'IMMOBILIER DANS L'ECONOMIE NATIONALE

Les différents types d'actifs immobiliers et leur répartition dans le parc immobilier français

Contribution du secteur immobilier en termes de production, d'emploi et de fiscalité

Les dynamiques urbaines et territoriales

UN MARCHE SOUS INFLUENCE

Le comportement des ménages, la démographie, le déséquilibre structurel entre l'offre et la demande

L'intervention de l'Etat

Canaux de transmission entre le secteur bancaire et financier, et les marchés immobiliers

CYCLES ET DEFAILLANCES DU MARCHE ET INTERVENTION DE L'ETAT

La théorie des cycles

Les défaillances du marché (externalités et asymétrie d'information)

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

ACLO-0000-CAI-01

CONJONCTURE DE L'IMMOBILIER ET PERSPECTIVES

Principaux indicateurs et comparaisons internationales

Les causes multifactorielles de la crise actuelle en France

Perspectives et opportunités



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

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