

# « HONORAIRES BAILLEURS + »

## FAIRE PAYER LES BAILLEURS SANS PERDRE NOS MANDATS A L'HEURE DE LA LOI ALUR

### *Programme détaillé*

#### **1- « Etat des lieux » de la politique tarifaire appliquée à nos propriétaires-bailleurs dans nos différentes agences, en matière :**

- d'honoraires de location, part propriétaire
- d'honoraires de gestion, sur la base de nos mandats
- d'honoraires annexes (hors mandat)

#### **2- Uniformité de la politique tarifaire vis-à-vis des propriétaires-bailleurs, au sein d'une même agence. Quels sont les critères qui justifient de telles différences ?**

#### **3- Listing des causes des différences tarifaires constatées :**

- L'histoire du cabinet
- L'évolution de la législation
- La reprise et l'intégration d'autres structures
- La « défense » du portefeuille gérance
- Les « gros » propriétaires
- La conquête de nouveaux mandats
- Les marchés où la demande locative solvable est supérieure à l'offre
- La volonté délibérée de conserver son portefeuille gérance à « n'importe quel prix »
- Le projet de vente à court terme

#### **4- Analyse de l'efficacité de ces différentes stratégies ; Quelle est la stratégie du propriétaire-bailleur à notre égard ?**

#### **5- Analyse des risques d'un changement de stratégie : quelles sont les causes réelles de pertes de mandats :**

- Listing des causes de pertes de mandats (environ une trentaine)
- Quelles sont les solutions pour les éviter

#### **6- Les principales mesures de la loi ALUR intéressant la location et la gestion locative.**

**MULTISCORE**

**TGS**

## **7- Quelles conséquences prévisibles ces mesures auront-elles sur notre organisation?**

- En location
- En gestion locative

## **8- Repenser une offre globale de services facturables à l'heure de la nouvelle loi :**

- Au profit du propriétaire-bailleur
- Au profit du locataire, qui est aussi un client (ou pourquoi un locataire satisfait, fait-il un propriétaire heureux, donc...fidèle !).

## **9- Listing des services attendus :**

- Par le propriétaire-bailleur
- Par le locataire

## **10- Construire une offre globale pour le propriétaire-bailleur, avec options complémentaires : le mandat « pack sérénité » ; mandat « pack sérénité et valorisation du patrimoine » :**

- En partant des services que le propriétaire-bailleur attend de nous et qu'il est prêt à payer.

## **11- Calcul d'un coût raisonnable et justifiable pour cette nouvelle offre globale.**

## **12- Comment la vendre : de la notion de prix, à la notion de coût.**

- Au propriétaire-bailleur
- Aux collaborateurs en charge

## **13- Quelles conséquences cette offre aura-t-elle sur notre organisation ?**

## **14- Comment gérer les clients en portefeuille, par rapport à cette nouvelle offre ?**

## **15- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :  
Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscor TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

(Objectifs de la formation)

- Si vous rencontrez déjà aujourd'hui des difficultés à faire payer vos propriétaires-bailleurs, pour acquitter :
- Les honoraires de location, quote-part propriétaire.
- Un taux d'honoraire normal pour la gestion de leur bien, dans le cadre de votre mandat.
- Des difficultés, voire une impossibilité à facturer des honoraires complémentaires pour des missions accomplies pour eux et que vous jugez hors mandat.
- Si vous pensez que la loi ALUR va rendre, encore plus difficile, l'ajustement des honoraires bailleurs pour compenser la quote-part qui risque fort d'être perdue sur les locataires.
- Si vous estimez que vos collaborateurs sont insuffisamment armés, pour faire face à cette nouvelle donne.
- Si vous êtes convaincus que la conquête de nouveaux mandats passent, d'abord, par la fidélisation de nos bailleurs en portefeuille.

.....ALORS ? ON BAISSÉ LES BRAS OU ON SE RETROUSSE LES MANCHES ?

Nous pensons nous, à travers notre connaissance des entreprises immobilières, des métiers de l'immobilier, des hommes qui y travaillent, et SURTOUT des véritables besoins des clients qu'une méthode efficace et pragmatique, déjà testée avec nous par certains confrères, est la meilleure réponse à la situation actuelle et future. Elle constitue le socle indispensable à ce à quoi nous aspirons tous : le développement de notre portefeuille gérance.

**... Inscrivez-vous, dès à maintenant !**

### Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les dirigeants.
- Les responsables métiers gestion locative, location.
- Les principaux ou gestionnaires en gestion locative.

**MULTISCORE**

**TGS**

MULTISCORE TGS  
118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique  
Philippe Fauré  
[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :  
Carole Garcia  
[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Méthode et Moyens pédagogiques

- Apports théoriques sur :
  - Les méthodologies à employer pour générer des contacts
  - Les comportements verbaux et non verbaux à adopter
  - L'environnement législatif et fiscal
- Exposé de cas concrets et des solutions des meilleurs performeurs
- Développement de la formation à partir de support informatique et « paper board » pour l'adaptation des argumentaires

## Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialiste de ces questions  
L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité, aussi bien par le consultant que par les participants.

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.  
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

## Document remis

Support de formation

**A l'issue de la formation, une attestation  
de formation\* éligible loi Alur  
vous sera délivrée**

***Nos formations incluent le quota d'heures concernant la  
déontologie, fixé par la loi Alur\****

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie  
(décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation  
obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*