campus
E-learning

Évolution démographique et immobilier

Anticiper les nouveaux besoins du marché

Programme de formation à distance

2h
Durée de la formation

Actions de formation



Le formateur

Gilles Blanchard
Co-fondateur et ex-dirigeant de l'un des principaux portails d'annonces immobilières en France

La démographie comme véritable outil de lecture, d'anticipation et de conviction sur votre marché.

À l'issue de ce module, vous serez capable d'anticiper les évolutions de votre marché en mobilisant la démographie comme outil d'analyse, de conviction et de différenciation commerciale, en dépassant les seules approches par comparables.

Objectifs pédagogiques

- Lire : décoder les indicateurs démographiques clés (pyramide des âges, solde naturel, ratio de dépendance) et situer leurs horizons temporels d'impact
- Anticiper : projeter les impacts des évolutions démographiques sur les prix, les volumes de transactions et les typologies de biens recherchés
- Convaincre : mobiliser la démographie comme argument d'estimation et d'accompagnement commercial auprès des vendeurs et des acquéreurs



Compétences visées / Objectifs opérationnels

- Interpréter : lire une pyramide des âges, un solde naturel, un ratio de dépendance et en tirer des conclusions immobilières
- Segmenter : distinguer population, ménages et sous-marchés (étudiant, résidences secondaires, viager, littoral)
- Analyser : conduire une analyse locale rigoureuse à partir des données publiques disponibles (INSEE, DVF, Data.gouv)

Programme de formation asynchrone

INTRODUCTION	Présentation
LEÇON 1	La démographie comme levier commercial : inertie lente, impact fort
LEÇON 2	La France dans une phase démographique nouvelle
LEÇON 3	Comprendre les ménages, le vrai moteur immobilier
LEÇON 4	Trois modèles étrangers pour anticiper : Allemagne, Espagne, Japon
LEÇON 5	Impact sur les segments français : étudiant, résidences secondaires, viager, territoires
LEÇON 6	Méthode d'analyse locale pour votre marché

Le formateur



Gilles Blanchard
Co-fondateur et ex-dirigeant de l'un des principaux portails d'annonces immobilières en France

Co-fondateur et ancien Directeur de la plateforme Seloger.com, investisseur et business angels, Gilles Blanchard a développé une expérience reconnue dans la lecture des dynamiques démographiques appliquées aux marchés immobiliers.
Spécialiste des projections locales et de leur usage commercial en agence, il intervient sur les stratégies de développement territorial et de prospection.
Son approche s'appuie sur les données publiques : INSEE, DVF, Data.gouv, Observatoire des territoires.

Public visé par la formation

- Agent ou mandataire immobilier souhaitant renforcer ses pratiques commerciales sur des sujets réglementaires et technologiques en pleine évolution
- Professionnel de l'immobilier confronté à des situations sensibles nécessitant vigilance, argumentation ou accompagnement spécifique
- Toute personne souhaitant développer une expertise en immobilier

Conditions d'accès à la formation

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

Prérequis

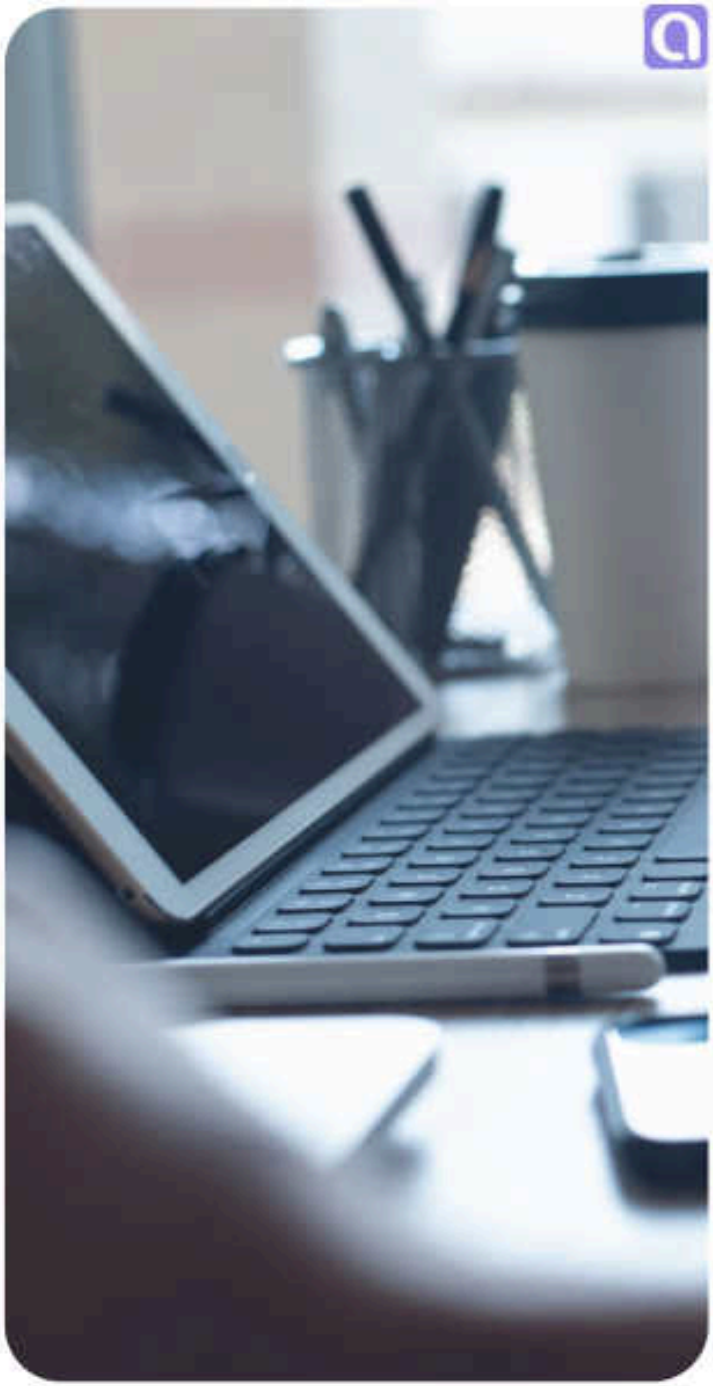
- Absence de prérequis

Délais d'accès

- Accès dans les 24 h ouvrables

Effectif plancher/plafond :

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning d'Apimo Campus
- Accompagnement en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant
- Évaluation formative par séquences
- Évaluation finale à l'issue de la formation sous forme de QCM
- Attestation de suivi de formation
- Enquête qualité à l'issue de la formation

Admission

1. Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour identifier vos besoins et votre projet et ainsi choisir la bonne formation.
2. Vous signez votre contrat de formation sur la plateforme et vous procédez au règlement.
3. Vous accédez à la formation.

Accessibilité

Pour accéder à votre espace de formation :

Si vous avez déjà un compte Apimo Campus

Vous pouvez utiliser vos identifiants (si vous avez perdu votre mot de passe, vous pouvez utiliser la fonction "mot de passe oublié")

Si vous n'avez pas encore de compte

Vous recevez par e-mail vos identifiants.

Accédez à la plateforme



Ces accès sont personnels et confidentiels.

Ressources & services numériques

Dans votre espace de formation, vous aurez accès :

- À l'intégralité des modules vidéos
- Aux ressources et supports numériques (visuels, aux liens, PDF, tableaux...)
- Etc.

Logiciels et applications

- Navigateur web à jour :

Google Chrome, Firefox, Safari, ou Edge recommandé

Moyens technologiques

En vous inscrivant à la formation vous vous engagez à être muni des moyens technologiques suivants :

- Un ordinateur ou appareil mobile : un ordinateur portable ou de bureau avec un bon processeur, ou une tablette/smartphone
- De son
- Une connexion internet stable

Durée et modalité d'organisation

- Durée : 2 h
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables

Lieu

- Formation à distance

Tarifs

- Prix public : 42 euros TTC
- Frais pédagogiques compris. Règlement à l'inscription

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement

Modalités de financement

- Financement personnel.

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en oeuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référente handicap :
Romane Frayssinet
romane.frayssinet@apimo.com

Informations et inscriptions :

- E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : campus@apimo.com

Commencez votre projet dès aujourd'hui