

## Négociation immobilière

### INFORMATIONS

CODE PRODUIT :  
NEX337A

#### PUBLIC CONCERNÉ

Tous négociateurs immobiliers, notaires, assistants, ayant ou non une pratique de la négociation immobilière

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DURÉE :

1,0 jour (7,0 heures)

#### PRÉREQUIS :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

#### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pratiques et participatives basées sur l'expérience du formateur et le vécu des stagiaires. Simulations, cas concret, mise en situation.

#### MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Paperbord. Pointeur laser. Ordinateur portable et vidéo projecteur.

Support de formation pour chaque participant.

#### MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation. Formateur professionnel de la formation et ancien professionnel de l'immobilier ayant exercé sur la région où se déroule la formation.

#### MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant  
Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence  
Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

#### REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation  
Formateur disponible par mail pendant les trois mois suivant la formation.

## Expertise immobilière : évaluation des locaux commerciaux et des locaux tertiaires

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Maîtriser les pré-requis à la pratique de l'expertise immobilière et la valorisation des locaux commerciaux et locaux tertiaires
- Appréhender les méthodes d'évaluation spécifiques notamment selon la situation locative des biens

### CONTENU :

#### INTRODUCTION

Évocation de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière et rappels sur les principales bases de travail

Fondements économiques et juridiques

#### PRÉSENTATION SUCCINCTE DE LA TYPOLOGIE DES LOCAUX COMMERCIAUX ET TERTIAIRES

#### LES CONSÉQUENCES DU STATUT DES BAUX COMMERCIAUX SUR LE JUGEMENT DE VALEUR

#### MISE EN PRATIQUE - VALORISATION DES MURS COMMERCIAUX / TERTIAIRES (LIBRES ET/OU OCCUPÉS)

#### ÉVALUATION DE LA VALEUR LOCATIVE DE MARCHÉ

Cas des locaux commerciaux classiques (en pied d'immeuble /centre urbain)

- Pondération des surfaces
- Méthode de valorisation

Cas des locaux à usage tertiaire classique

Cas des locaux commerciaux spécifiques (hôtels, cinémas)

- Application de la méthode par fixation d'une quote-part de loyer admissible par rapport au chiffre d'affaires et/ou à la marge brute d'exploitation (MBE) de l'exploitation commerciale

#### ÉVALUATION DE LA VALEUR VÉNALE DES BIENS LIBRES

- Méthode par le rendement
- Méthode par comparaison directe
- synthèse ajustement intermédiaire des méthodes
- ajustements

#### ÉVALUATION DE LA VALEUR VÉNALE DES BIENS OCCUPÉS (COMPTE TENU DE L'ÉTAT LOCATIF)