

# IMMOBILIER D'ENTREPRISE : EXPERT

EN DIGITAL LEARNING

## WE-SETR009

**2 jours**  
**(14h)**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **650 € HT**

### OBJECTIFS :

- Maîtriser le marché de l'immobilier d'entreprises et ses enjeux
- Savoir lire un bail, interpréter les clauses et anticiper les difficultés
- Comprendre les attentes des clients et savoir mettre en place des stratégies de vente ou de location.

### NIVEAU & PUBLIC :

Toute personne dans le domaine de la transaction en immobilier d'entreprise en situation ayant acquis les bases.

Prérequis : aucun

### MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

### INTERVENANT(S) :

Formateur :

Validé par le Bureau de la  
Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes  
en situation de handicap

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### MATIN

- Présentation de la formation et des objectifs
- Présentation du marché et des acteurs : les tendances

#### I - LES DONNÉES FINANCIÈRES DU BAIL COMMERCIAL

- Le loyer
- L'indexation et la révision
- Les charges et travaux

#### II - LE RENOUVELLEMENT DU BAIL

- Le congé
- La demande de renouvellement
- Le non-renouvellement et la résiliation

#### APRÈS-MIDI

#### I - LES POINTS DE VIGILANCE À LA RÉDACTION DU BAIL

- Les clauses générales
- Les clauses particulières

#### II - LA CESSION DU BAIL

- Les règles en matière de cession du bail et du fonds
  - La clause de cession
  - Les précautions et diligences
- Étude d'un bail

### JOUR 2

#### MATIN

#### I - LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS

- Les règles en matière de TVA
- Les régimes fiscaux
- Les plus-values de cession

#### II - L'APPROCHE COMMERCIALE

- Les approches clients (vendeur, acquéreur, bailleur et locataire)
- Réaliser un avis de valeur (étude économique, juridique, réglementaire)
- Les méthodes de présentation
- Le suivi des dossiers

#### APRÈS-MIDI

#### I - LA COMMERCIALISATION

- Les stratégies : marketing, publicité, prospection
- La mise en vente et en location : Les points de vigilance

#### II - ÉTUDES DE CAS

- Étude d'un bien immobilier en vente : évaluation et stratégie de commercialisation
- Étude d'un bien en location : valeur locative et étude de la cible

#### CONCLUSIONS