



Principes fondamentaux

OBJECTIF(S)

- Faire connaître son savoir-faire en matière d'évaluation de murs commerciaux et murs à usage professionnel, faire de l'avis de valeur un argument de vente et garantir à ses clients un service immobilier professionnel

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs/Négociatrices en transaction,
Managers d'équipe de négociateurs,
Directeurs et directrices d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Expert immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

RAPPELS ET DÉFINITIONS

I - DÉFINITION DES VALEURS

- Valeur Vénale
- Valeur d'Apport
- Valeur d'Assurance
- Autres valeurs

II - LES BASES INDISPENSABLES
À L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

- CDAC - Urbanisme Commercial
- Classification des surfaces & Calcul des surfaces
- Bail Commercial
- Réglementation ERP & PMR à compter du 1^{er} janvier 2015
- Réglementations autres

III - LISTE DE DOCUMENTS NÉCESSAIRES
ET PIÈCES À CONSULTER OU À DÉTENIR

IV - CONDITIONS D'OCCUPATION

V - ÉTUDE DE MARCHÉ

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL

VI - APPRÉCIATION DE L'ÉVALUATEUR : ASPECTS
FAVORABLES ET DÉFAVORABLESVII - VALEUR LOCATIVE MARCHÉ (VLM)
VALEUR LOCATIVE EFFECTIVE (VLE)VIII - PRINCIPALES MÉTHODES D'ÉVALUATION
(CHARTRE EN ÉVALUATION DE BIENS IMMOBILIERS)

- Méthode par comparaison directe
- Méthode par le rendement dite aussi par capitalisation du revenu



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap