

L'AVIS DE VALEUR VÉNALE - BIENS À USAGE PROFESSIONNEL

(LOCAUX D'ACTIVITÉ OU LOCAUX DE COMMERCE)

DURÉE
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale



OBJECTIFS

- Savoir évaluer un bien professionnel et commercial de façon structurée.
- Faire connaître son savoir-faire en matière d'évaluation professionnel et commercial et le faire savoir.
- Sécuriser la rentrée de mandat en prenant appui sur l'analyse des valeurs de marché portés sur l'avis de valeur.
- Faire de son avis de valeur un argument de vente et de rentrée de mandat exclusif.
- Garantir à ses clients un service immobilier professionnel.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateur en transaction de biens professionnels et commerciaux.

LES PRÉ-REQUIS

Idéalement deux à trois ans d'expérience en transaction

INTERVENANT

Frédéric Dubois, expert de justice agréé près la Cour d'Appel de Rennes Expert agréé R.E.V (TEGOVA)



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

RAPPELS ET DÉFINITIONS

- Rappels : l'avis de valeur et le rapport d'expertise en évaluation d'un bien immobilier
- Quelques définitions : valeur vénale, valeur en poursuite d'usage, valeur alternative, valeur locative de marché / valeur locative effective, valeur d'apport, valeur d'assurance...



PARTIE 2

LES BASES INDISPENSABLES DE L'AVIS DE VALEUR

- Classification urbanistique des locaux à usage professionnel ou commercial
- La réglementation ERP et PMR
- Classification des surfaces
- Liste des documents nécessaires
- Descriptif du bien
- Le bail commercial et le bail professionnel
- L'analyse du marché
- Appréciation de l'évaluateur suivant l'analyse de SWOT



PARTIE 3

LES TROIS MÉTHODES INCONTOURNABLES D'ÉVALUATION

- La méthode par comparaison directe
- La méthode par capitalisation du revenu locatif
- La méthode par sol et construction



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

