

Maîtriser le commerce « pied d'immeuble »



Les objectifs de la formation

- Concevoir un commerce « pied d'immeuble »
- Connaître les différents acteurs
- Vendre ou louer dans les meilleures conditions

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui ?

- Développeurs immobiliers, Responsables de Programmes immobiliers, Responsables Techniques immobiliers

Prérequis

- Aucun

Durée :

1 jour (7 h)
+ activités à distance
(autodiagnostic)

Prix par participant :

400 € HT

**Un autodiagnostic
pour préparer
votre formation**

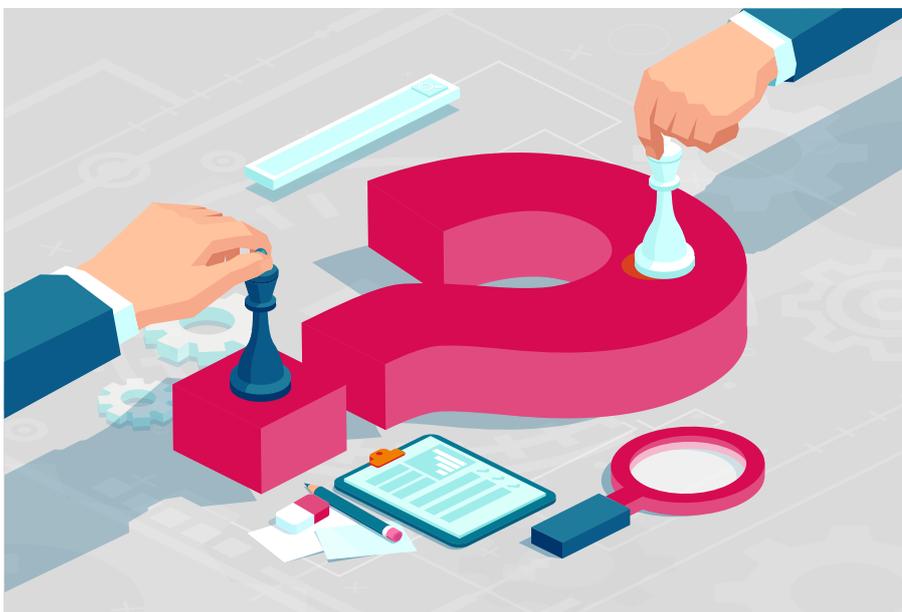
Les points forts de la formation

Compréhension de l'intérêt
et des enjeux

Formation s'appuyant sur des
cas pratiques

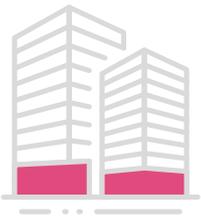
Implication active des
participants

Application immédiate



Avant le présentiel ↗ un autodiagnostic

Pendant le présentiel ↘



Partie 1

Appréhender le commerce « pied d'immeuble »

- o Définir le produit
- o Évaluer l'opportunité en fonction de la localisation
- o Connaître les impositions du PLU ou ZAC

-----> **cas pratiques**



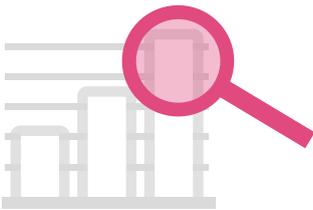
Partie 2

Distinguer les différents types de preneurs et leurs exigences

- o Identifier les différents types de commerces et d'activités
- o Appréhender le cas particulier des restaurants/bars
- o Concevoir les nouveaux produits : espaces de co-workings, ressourceries,...

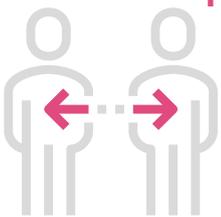
Partie 3

Maîtriser les caractéristiques techniques



- o Appréhender la notion de division
- o Concevoir les accès, hauteur sous plafond, vitrines
- o Maîtriser la notion de « Brut de béton »
- o Distinguer le cas particulier des commerces de bouche
- o Concevoir les stationnements visiteurs

-----> **cas pratiques**



Partie 4

Négocier le prix

- o Identifier les types de clients : investisseurs et locataires
- o Maîtriser les notions de rentabilité, loyer, prix de vente
- o Prendre en compte la situation du commerce
- o Appréhender les baux commerciaux

-----> **cas pratiques**



Partie 5

Adapter le règlement de copropriété

- o Comment intégrer le commerce dans le règlement de copropriété et l'EDD
- o Définir les limites du type de commerces
- o Maîtriser les charges

