

Maîtriser l'immobilier d'entreprise



Les objectifs de la formation

- Maîtriser le produit
- Connaître les différents acteurs
- Identifier les fonciers potentiels
- Concevoir le bilan financier et commercialiser dans les meilleures conditions

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui ?

- Développeurs immobiliers, Responsables de Programmes 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

Formation s'appuyant sur
de nombreux exemples
concrets

Implication active des
participants

Application immédiate

Avant le présentiel ➤ un autodiagnostic

Pendant le présentiel ➤

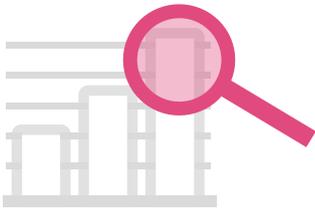
Partie 1



Appréhender l'immobilier d'entreprise et ses acteurs

- o Définir le produit
- o Évaluer le marché national et régional
- o Identifier les clients utilisateurs
- o Identifier les investisseurs (institutionnels, locaux...)

Partie 2



Maîtriser le produit

- o Identifier la demande, son évolution et ses tendances
- o Maîtriser les caractéristiques physiques (surface utile, largeur, parkings....)
- o Appliquer la notion de divisibilité
- o Définir les prestations

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

Partie 3



Rechercher le foncier

- o Identifier les caractéristiques importantes
- o Distinguer les fonciers publics / fonciers privés

Partie 4



Établir le bilan financier

- o Maîtriser les notions de base : valeurs locatives, rentabilité...
- o Vendre en bloc ou à la découpe
- o Vendre à des utilisateurs
- o Vendre à des investisseurs (vente en « blanc », en « gris », garantie locative)
- o Collaborer avec les commercialisateurs (acteurs, rémunérations...)

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

