

Immobilier commercial Partie 2

Stratégie commerciale & sécurisation des transactions

Tu veux passer à la vitesse supérieure en immobilier commercial ? Cette partie 2 te propulse sur le terrain. Tu apprends à prospecter efficacement commerçants, professions libérales et investisseurs, à construire des dossiers solides et à défendre tes prix en logique rendement. Tu maîtrises la négociation face à des acquéreurs exigeants et sécurises chaque étape jusqu'à la signature. Ici, tu ne fais pas que comprendre : tu appliques, tu argumentes, tu conclus. Transforme ta posture et développe un véritable avantage concurrentiel sur ton marché.



Durée

2 JOURS (14 h) peut être fractionné en deux ou quatre sessions
En présentiel ou distanciel



Public visé

Cette formation s'adresse à :
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez



Objectifs

- Distinguer et analyser bail commercial et bail professionnel
- Estimer des murs commerciaux selon le régime locatif
- Évaluer droit au bail et fonds de commerce
- Prospecter efficacement commerçants et professions libérales
- Conduire et sécuriser une transaction commerciale



Programme

Prospection en immobilier commercial & professionnel

- Ciblage commerçants
- Ciblage professions libérales
- Lecture des échéances de baux
- Stratégie réseau (experts-comptables, notaires, avocats)
- Approche investisseurs

Audit vendeur

- Analyse du bail (commercial ou professionnel)
- Vérification charges / travaux
- Situation locataire
- Rentabilité
- Pièces obligatoires (conformément à la Loi Hoguet)

Négociation en logique investisseur

- Défense du taux de capitalisation
- Arbitrage risque / rendement
- Spécificités bail professionnel (moins protecteur pour l'investisseur)
- Gestion des objections

Sécurisation juridique

- Conditions suspensives adaptées
- Vérification solvabilité locataire
- Coordination banque / notaire
- Points d'alerte spécifiques aux baux professionnels
- Outils et argumentaires commerciaux
- Déontologie et bonnes pratiques

Les plus :

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie



- en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
 - Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
 - Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 6 participants



Prix

Inter : 588€ht (705.60€ttc) par personne
Intra : contactez-nous

- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

