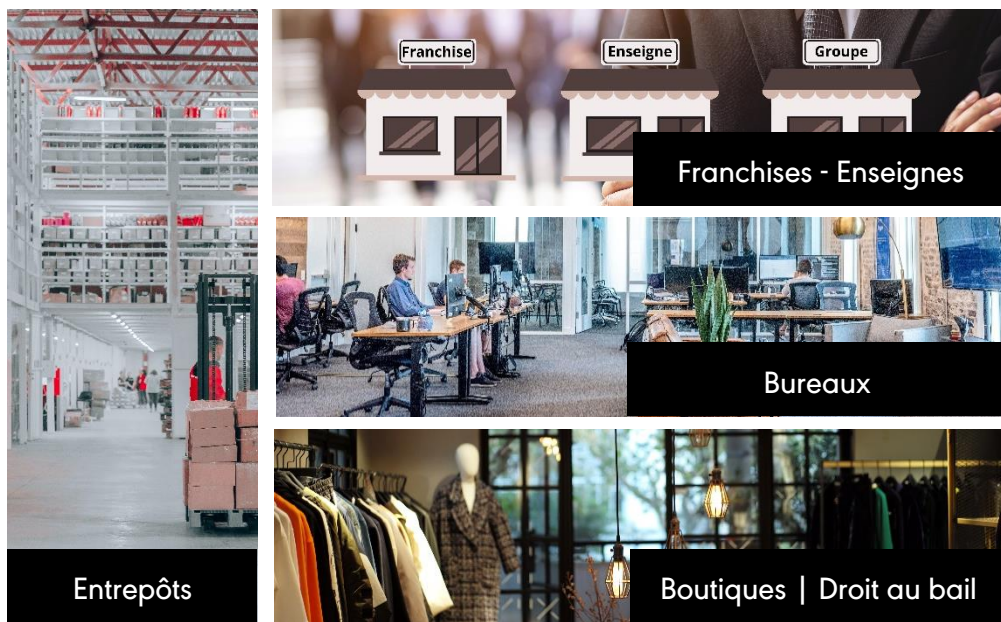


3 ICE 00

Immobilier Commercial (IC) Immobilier d'Entreprise (IE)



Création-reprise commerces et entreprises : Comment évaluer un droit au bail, un pas de porte, un local, un terrain en zone d'activité ?

Parcours : Approche commerciale, relation avec les enseignes, prospection, bail commercial / Savoir évaluer et calculer la valeur d'un droit au bail, un droit au bail, un pas de porte, un local, un terrain...

« La formation révèle l'aptitude et le terrain révèle la compétence. »
Patrice Aimé Aqossou



Objectifs

- Éviter les pièges de l'installation dans le cadre d'une création-reprise
- Devenir spécialiste en évaluation des bureaux, boutiques, locaux, entrepôts
- Savoir expertiser un établissement de bureaux, boutiques, locaux, entrepôts
- Connaître le marché bureaux, boutiques, locaux, entrepôts
- Maîtriser les particularités de bureaux, boutiques, locaux, entrepôts



Éligible : Loi Alur



Prérequis

- Connaissances des techniques immobilières



Les + de la formation :

- Espace digital
- Supports professionnels
- Indices de marché



Débouchés

- Professionnels de l'immobilier
- Personnes en reconversion



En Présentiel

- En Inter-entreprise
- En Intra



Profils visés par le programme

- Professionnel de l'immobilier
- Personnes en reconversion
- Expert-comptable
- Vendeur
- Autres



Compétences visées

- Capacité à évaluer les bureaux, boutiques, locaux, entrepôts
- Maîtrise des évaluations de bureaux, boutiques, locaux, entrepôts

Dates & lieu

- Tour Mattei - 207 rue de Bercy, 75012 PARIS
- 1^{er} session : Mardi 8 et mercredi 9 février 2022
- 2^e session : mardi 13 et mercredi 14 septembre 2022



Pédagogie

- **Méthode démonstrative :**
L'apprenant est guidé tout au long de sa formation jusqu'à la mise en pratique
- **Méthode active :**
Avec des mises en situations optimales et concrètes



Outils et matériels

- Supports de présentations animées
- Études de cas concrets



Niveaux

- Niveau 1 = Expert-Spécialiste
- Niveau 2 = Expert
- Niveau 3 = Confirmé



Effectif

- Effectif réduit
- Groupe de 10-15 personnes maximum par session



Évaluation

- QCM
- Quizz



Durée : 14h

- 14h en présentiel
- Cours 63 % / Études de cas-échanges 33 % / Quizz 4 %



Modalité et délai

- Notre organisme de formation s'engage à répondre dans un délai de 72 heures.
- Le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne)



Accessibilité

- Toutes nos salles de formation sont aux normes accessibilités
- Tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés



- Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous en faire part rapidement afin que nous puissions prendre les mesures adaptées pour assurer votre confort de formation
- Le contact de votre référent handicap :
Wendy Yvinec : w.yvinec@stengelin.fr
01 84 80 22 34



Salle de formation

- Toutes nos salles de formation sont adaptées en fonction du nombre de participants
- Confort
- Équipement complet
- Wifi



Dispositif hygiène

- Toutes nos formations assurées conformément aux mesures préconisées dans le cadre de la Covid-19



C.V. des intervenants, cette formation est assurée et coanimée en binôme par

- Stéphane CORRE
Expert immobilier – hôtellerie



- 17 ans réseau d'experts-référents immobilier professionnel
- Directeur d'hôtels et résidences para-hôtelière
- Formateur auprès des CCI en Bretagne (Ecole Hôtelière de Vannes EHV)
- Animateur "blog des experts du journal de l'Hôtellerie-Restaurant"
- Expert Chambre des Experts Immobilier de France - CEIF
- Formateur, consultant et animateur expert PRO ICPF

Certifications, charte qualité



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie : **Actions de Formation**

Le financement de la formation est possible



- OPCO

Tarif 980 € HT soit 1.176 € TTC



- Parcours complet : 980 € H.T.
- Module 1 : 560 € HT
- Module 2 : 560 € HT
- Tarif Intra : nous consulter

Référence de la formation



- Parcours complet : ICE 00

Programme

Module 1 = 1^{ère} journée (7h) - En présentiel

Approches commerciales et juridiques

1. Introduction
2. Synthèse du marché IE-IC
3. Comment organiser la prise de mandat ?
4. Les spécificités des baux commerciaux
5. Comment s'organiser pour prospecter avec efficacité ?
6. Cas pratiques-Jeux de rôles

Module 2 = 2^{ème} journée (7h) - En présentiel

Savoir évaluer un IC & IE

1. Définitions des différents facteurs à prendre en considération
2. Définitions des différentes valeurs
3. Quelles surfaces prendre en considération ?
4. Quelles méthodes d'évaluation appliquer ?
5. Cas pratiques

Cas pratique 1

Cas pratique 2

Cas pratique 3

Corrections, débriefing, conclusion

Modalités

L'hébergement et les repas

- À la charge des stagiaires

Les pauses sont offertes

- 1 pause en matinée par jour de présentiel
- 1 pause en après-midi par jour de présentiel

Comment venir

- **Métro-R.E.R. :**
- Paris gare de Lyon sortie rue de Bercy

Nos partenaires pour cette formation

- Cabinet Stengelin : <https://stengelin.fr>

Parcours et formations complémentaires :

- Consulter notre catalogue
- www.ability.fr

Nous contacter

- 01 84 80 80 68
- ability@stengelin.fr

Nous suivre

- www.ability.fr
- Facebook /Ability-109631514646248
- LinkedIn /stengelin-ability

Nous trouver

Tour Mattei | 207 rue de Bercy | 75012 Paris
Cap Ouest/ Place 5 | 27, rue Jean-Marie Le Bris |
29200 Brest

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro
11756265675 auprès du préfet de la région d'Ile-de-
France

RCS PARIS 898 654 066 | SIRET 898 654 066 00015
| APE 85.59A

