



IMMOBILIER COMMERCIAL

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 – COMPRENDRE LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

- Analyse du marché de l'immobilier d'entreprise.
- Pourquoi investir dans l'immobilier d'entreprise ?
- Les différents types de bien
- Analyse de la concurrence
- Les indicateurs clés du marché de l'immobilier d'entreprise

MODULE 2 – CHOISIR UNE STRUCTURE JURIDIQUE APPROPRIÉE

- Présentation des différentes formes de détention
- Comment choisir son type de détention ?
- Information sur la fiscalité en nom propre et en microentreprise
- Comparaison des avantages et limites de chaque forme de société
- Comprendre les différents régimes fiscaux
- Comparaison des avantages et limites de chaque régime
- Pourquoi créer une holding ?
- Pourquoi et comment s'associer ?
- Comment choisir le montage efficace en société ?
- La TVA
- La CRL

MODULE 3 – TOUT SAVOIR SUR LES LOCAUX COMMERCIAUX

- Les différents types de commerce
- Choisir l'emplacement de son local commercial
- Calculer la rentabilité d'un investissement
- Le droit au bail/pas de porte/fonds de commerce
- Lecture d'un plan
- Analyse de la surface d'un local
- Calculer la valeur locative
- **Bonus** – QA sur le pas de porte

MODULE 4 – RECHERCHE DU LOCAL COMMERCIAL

- Définition de sa propre stratégie
- Les différentes étapes de la recherche
- Identifier une zone à potentiel
- Rechercher un bien
- Les clés pour être efficace dans sa recherche
- Analyse du bien & du locataire
- La négociation
- La signature du compromis de vente ou de la promesse unilatérale de vente
- La fiscalité à l'acquisition
- Exemples de cas concrets

MODULE 5 – LE FINANCEMENT BANCAIRE

- Pourquoi faut-il acheter à crédit ?
- Crédit en nom propre ou en société ?
- Connaitre sa capacité d'emprunt
- Les clauses importantes du contrat de crédit
- Focus sur le crédit travaux
- Focus sur le crédit marchand de biens
- Présentation de son dossier à la banque

Bonus

- Comment refinancer son bien et dégager du cash-flow ?
- Le crowdfunding : un levier complémentaire

MODULE 6 – COMMENT GÉRER L'EXPLOITATION DE SON LOCAL ?

- La relation avec le locataire
- La mise en location du local
- Sélectionner le bon locataire
- Les autres formes de location
 - La location équipée
 - Pop-up store
 - Le coworking
 - La location saisonnière

MODULE 7 – OPTIMISATION DU LOCAL COMMERCIAL

- Les différentes méthodes pour valoriser son actif
- L'achat vide
- L'éviction / départ du locataire, relocation
- Le déplafonnement du loyer
- La déspécialisation du bail
- La cession du droit au bail/fonds de commerce
- La transformation : changement de destination
- Un exemple de transformation

MODULE 8 – COMMENT NÉGOCIER SON BAIL ?

- Les grands principes
- Les différents types de baux
- Comparatif des différents types de baux
- Le bail commercial
 - Le locataire & la désignation des locaux
 - La destination & les activités autorisées
 - La durée
 - Les garanties financières : dépôt de garantie / caution
 - Le loyer & son indexation
 - La répartition des charges, impôts et taxes
 - La sous location

- La cession du droit au bail
- La résiliation du bail
- Synthèse des clauses du bail commercial

MODULE 9 – LA GESTION DES TRAVAUX

- Les différents types de travaux
- Répartition bailleur / locataire
- Quelle stratégie utilisée pour les travaux ?

MODULE 10 – ÉTUDE DE CAS

- Comment réussir son premier investissement en immobilier commercial

MODULE 11 – OUTILS ET DOCUMENTS

- Outils et documents
- Explication simulateur de rentabilité

MODULE 12 – PRESTATAIRES RECOMMANDÉS

- Prestataires recommandés
- Banques

PRIX

Le montant de la formation est de 2 095 Euros HT (Exonéré de TVA conformément à l'article 261.4.4° alinéa 4 du Code général des impôts") Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription d'une partie du prix (30%) et paiement au fur et à mesure du déroulement de la formation.

MOYENS DE PAIEMENT

- Carte bancaire
- Paypal
- Virement bancaire

LE FORMATEUR

M. Matthieu DEGLI INNOCENTI, ancien banquier et investisseur immobilier, ayant acquis des connaissances solides en la matière, notamment l'immobilier et la gestion de patrimoine. Après un Master II à Paris Dauphine et de nombreuses années au sein de la Banque Société Générale en tant que directeur commercial, il a également acquis une expérience solide en tant que formateur auprès de ses équipes.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Choisir et créer une entreprise
- Comprendre le marché de l'immobilier
- Apprendre le système bancaire
- Optimiser l'exploitation de son local
- Rédiger et analyser un bail

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Mise à disposition de modules de formation via la plateforme e-learning
- Évaluation des acquis à chaque fin de modules et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation en début, en cours et en fin de formation
- Remise d'une attestation de formation – certification de réalisation

ÉVALUATION

- Évaluation, à chaud et à froid (questions écrites via des QCM)
- Évaluation tout au long de la formation
- Évaluation finale à l'issue de la formation
- Suivi des équipes pédagogiques via une barre de progression sur la plateforme

DURÉE DE LA FORMATION

- Durée totale de la formation tous modules confondus : 29 heures

ACCESSIBILITÉ

- Toute personne en situation de handicap peut contacter l'organisme de formation via l'adresse mail contact@cw.academy afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation en la matière ou consulter l'annuaire présent sur le site internet dans lequel y sont référencés tous les organismes habilités à les aiguiller

PUBLIC CONCERNÉ

- Particuliers souhaitant suivre une formation en investissement immobilier et immobilier commercial, fiscalité
- Toute personne souhaitant développer leurs compétences dans ces domaines afin de pérenniser l'activité de leur entreprise et ainsi créer de l'emploi

COMPÉTENCES VISÉES

- Investir dans l'immobilier et l'immobilier commercial
- Créer et gérer une entreprise d'investissement
- Ouvrir un établissement afin de mettre en œuvre les connaissances acquises

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formation Organisée À Distance (F.O.A.D) avec un accompagnement et un suivi pédagogique
- Équipe support pour fonctionnement de la plateforme de formation
- Exposé théorique
- Accès à des supports pédagogiques en format PDF

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme e-learning
- Supports pédagogiques disponibles sur la plateforme en ligne
- Une équipe formée et à votre écoute
- Un formateur référent

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- L'inscription se fait directement sur le site internet. Le stagiaire pourra retrouver les étapes à suivre sur le site internet du formateur
- La session de formation à distance est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois la souscription à la formation effective et le délai de rétractation de 14 jours écoulé. Le stagiaire a accès à une plateforme e-learning sur laquelle sont disponibles les sessions de formation et les supports pédagogiques.

CONTACT

- contact@cw.academy
- support@cw.academy

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755900975 auprès du préfet de région d'Îles de France »

CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS, SARL, 5 av. Ingres – 75016 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 827 608 795