



Immobilier commercial

Objectif de la formation

Cette action de formation vous permettra d'acquérir de solides compétences indispensables pour la réussite de vos projets.

Vous apprendrez à effectuer des études de villes, des études d'implantations et comprendrez les différentes polarités marchandes d'une ville.

Vous comprendrez comment tirer avantage des différents leviers que mettent en place nos villes pour faciliter de développement du commerce.

Public visé

Cette formation est ouverte à tous - Tous secteurs confondus.

Diplôme, niveau ou prérequis

Aucun

Délai d'accès

Accès lors du lancement

Tarif

1490€ HT

Moyen de paiement accepté

Carte bancaire, PayPal, Cryptomonnaie.

Accessibilité personne handicapée

Pour toutes adaptabilités pédagogiques et ou techniques, veuillez nous contacter.

Durée et rythme de la formation

Information à venir.

Moyens pédagogiques

Formation à distance (FOAD).

Modalités d'évaluation et de suivi

Enregistrement des informations de connexion à la plateforme ml-immobilier.fr (heure, date, sessions et toutes informations utiles au suivi de l'apprenant).

Tests de connaissance sous forme de QCM.

Obtention d'une attestation de réussite à l'issue de la formation.

Référent sur le site de formation

Nasser-eddine BENAZIZA

En savoir plus : ml-immobilier.fr/contact/

Formateur



Aymeric est investisseur et entrepreneur avec plusieurs années d'expérience.

Il a été développeur d'enseignes pendant 7 ans, avec +60 magasins ouvert partout en France.

Il a investi en immobilier d'habitation pendant 3 ans dans le but de louer des biens à des particuliers.

Il a effectué une transition vers l'immobilier commercial et à doubler son patrimoine dès la première année.

ML CONSEIL • N° SIREN 883459307

Adresse : 38, Avenue de Wagram 75008 Paris

Centre de formation enregistré sous le numéro n°11756331475.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Programme de formation

Immobilier commercial

Module 1 : L'immobilier commercial, un marché plein de subtilités

Délimitation de l'activité

Un peu d'histoire

L'immobilier commercial, c'est du commerce

Les acteurs de l'immobilier commercial

La tendance du marché

Lexique

La classification des poles commerciaux

Locomotives et analyse des flux

Le commerce en centre-ville et ses spécificités

La périphérie commerciale et ses dangers

Visibilité, accessibilité, commercialité et contraintes techniques

Bonus : Groupement d'établissement

Bonus : Commercialité, les différentes stratégies

Module 2 : Quelles sont les sources de rémunération ?

Le principe d'enrichissement en immobilier commercial

Le remboursement en capital

La vente à terme

Le déplafonnement

Le droit d'entrée

La déspecialisation

Demande d'autorisation de travaux

L'actualisation, la révision du loyer

L'éviction du locataire

La cession de droit au bail ou fonds de commerce

Module 3 : Rechercher un local commercial et l'immobiliser

Devenir l'expert de son marché

Définir sa capacité d'investissement

Définir sa stratégie d'acquisition

Organiser sa prospection

La surface pondérée, la valeur locative

Le taux de capitalisation et le taux de rendement

Le taux d'effort et les loyers

Acheter vide ou occupé ? Ce que ça implique

Analyser une annonce

Visiter, ce qu'il faut regarder

La matrice de prévisionnel

ML CONSEIL • N° SIREN 883459307

Adresse : 38, Avenue de Wagram 75008 Paris

Centre de formation enregistré sous le numéro n°11756331475.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Programme de formation

Immobilier commercial

Les documents à récupérer et à analyser

Négocier le prix

Rédiger une offre d'achat

Compromis ou promesse de vente, ce qu'il faut négocier

Terrain Orgeval Chambourcy

Terrain St Germain en Laye

Bonus : Taux de rendements et taux de capitalisation

Module 4 : Le financement des opérations

Le bon profil bancaire

Réaliser un dossier de demande de financement

Le prêt professionnel : Une solution face aux obligations du HCSF

Jouer avec les délégations d'agence

L'apport, une obligation à terme

Le montage en marchand et revente à soit même

Le crowdfunding immobilier

Ce qu'il faut vraiment négocier

Module 5 : Comment détenir les murs commerciaux

L'importance de se faire accompagner

La détention en propre

La détention en société

Les différents régimes fiscaux

La holding

CRL

Module 6 : La gestion de son local commercial

Les demandes d'autorisation nécessaires à l'exploitation

Local vide, la mise en commercialisation

Les us et coutumes de la négociation bailleur/preneur

Comment choisir son locataire

La mise en place du locataire

Gestion locative : que dois-je faire ?

Bonus : Quel type d'enseigne choisir

Bonus : Les différents acteurs et enseignes

Bonus : Les critères de développement

Bonus : Franchise – Coopérative

Bonus : Acheter vide ou occupé

ML CONSEIL • N° SIREN 883459307

Adresse : 38, Avenue de Wagram 75008 Paris

 **Centre de formation enregistré sous le numéro n°11756331475.**

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Programme de formation

Immobilier commercial

Module 7 : Le bail commercial

Lexique

Les différents types de baux

La durée et la renonciation triennale

La destination

Le congé du locataire

Loyer, paiement du loyer et TVA

L'actualisation

Dépôt de garantie et caution

Charges et impôts

Cession – Sous location

Analyse bail commercial

ML CONSEIL • N° SIREN 883459307

Adresse : 38, Avenue de Wagram 75008 Paris

Centre de formation enregistré sous le numéro n°11756331475.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.