



Préparer, accompagner et piloter une Vente immobilière

Programme Pédagogique Détaillé

Date de dernière mise à jour : 29 septembre 2024

Présentation générale	1
Publics-cibles	2
Pré-requis	2
Objectifs pédagogiques	2
Contenu	3
Durée	3
Modalités et délais d'accès	5
Tarif	5
Moyens pédagogiques	5
Moyens techniques	5
Moyens d'encadrement	6
Modalités d'évaluation	6
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	7
Contact	7



Présentation générale

Une formation qui permet de :

- Comprendre le métier de l'expertise immobilier, les méthodologies, le contexte de marché et les enjeux pour les investisseurs et financements. Comment les tendances RSE et du marché impactent les expertises. Modélisation et automatisation avec l'arrivée de l'IA
- Comprendre les grands enjeux d'une transaction immobilière avec ses volets, financiers, juridiques, urbanistiques, techniques et commerciaux.;
- Anticiper et préparer une vente, piloter ou accompagner une cession afin de maximiser le prix de venter et en respectant un calendrier.

Publics-cibles

Cette formation est ouverte aux adhérents et aux non adhérents de l'association CNCC, et notamment aux personnes exerçant les métiers suivants :

- Asset managers
- Transactions managers
- Analyses asset management ou investissement
- Directeurs de centre commercial
- Property Managers Family offices
- Juristes

Pré-requis

La formation est ouverte aux professionnels, initiés comme débutant, de la transaction immobilière (cf. supra). Une expérience professionnelle d'au moins 1 année est conseillée.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les méthodologies de l'expertise immobilière et le rôle de l'expert
- Les tendances actuelles qui impactent la valorisation des centres commerciaux et retail park
- Prendre conscience de tous les enjeux d'une vente immobilière, comprendre le process, les pratiques de marché, anticiper les points d'attention d'un futur acquéreur. Participer à la constitution d'une dataroom, et préparer un immeuble commercial à la vente.
- Evaluer l'impact financier de tous les aspects d'une transaction, avec ses volets, techniques, juridiques, urbanistiques, locatifs, ...
- A l'aide de nombreuses illustrations par des exemples concrets, s'approprier une méthodologie pour faciliter et optimiser ses futures cessions

Contenu

9h - 12h30 L'expertise immobilier

1. Introduction et compréhension des connaissances des participants
2. Les méthodologies d'expertise
 - a. Choix de méthode
 - b. Approche par comparaison
 - c. Approche par capitalisation
 - d. Approche par DCF
 - i. Les inputs
 - ii. Construction des taux
3. Contexte marché
 - a. Point marché locatif et investissement
 - b. Les facteurs qui impactent une valorisation
 - c. Le marché de financement en retail
4. RSE et l'expertise
 - a. Facteurs regardé par un expert
 - b. Grille RSE - AFREXIM et FACT
 - c. Les tendances RSE - Impact valeur ? -Prime verte vs Décote brune
5. Modélisation et l'arrivée de IA/Automatisation
 - a. Cas pratique



12h30-14h – Déjeuner

14h-17h30 - Préparer, accompagner et piloter une Vente immobilière

1. L'écosystème d'une vente immobilière

- a. Les acteurs de la transaction immobilière
- b. Les différents profils d'investisseurs
- c. La valorisation et la notion de temps
- d. Qu'est ce qui provoque une vente immobilière

2. Les différentes étapes d'une vente immobilière

- a. La préparation de la vente
- b. le process de mise en vente avant 'entrée en exclusivité
- c. le pitch broker
- d. l'entrée en exclusivité
- e. la dataroom
- f. la promesse de vente
- g. l'acte de vente

3. cas pratique : Focus sur la dataroom et les leviers de valorisation

- a. focus technique
- b. focus entretien du site
- c. focus documentation
- d. focus situation juridique
- d. focus état locatif

17h15 - Conclusion

Durée

La formation est organisée en présentiel, sur 1 journée (8 heures).



Modalités et délais d'accès

La formation est proposée en inter-entreprise, aux entreprises adhérentes et non adhérentes de l'association.

Chaque session de formation est organisée à date fixe, selon le calendrier diffusé par l'association.

L'inscription se fait dans la limite des places disponibles et dans le respect des délais de rétractation applicables (14 jours en cas de financement individuel).

Tarif

La formation est commercialisée au tarif de :

- 750€ HT (900€ TTC) pour les adhérentes
- 1 100€ HT (1 320€ TTC) pour les non adhérents

Moyens pédagogiques

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre son niveau de connaissance et de compétence à l'entrée. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter le conducteur et/ou les postures en fonction du niveau constaté.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant séquences de transmission magistrales par le formateur et exercices encadrés de mise en application des pratiques et techniques par les participants.

Chaque séquence pédagogique prévoit la mise à disposition d'outils et de guides permettant aux stagiaires de concrétiser, de manière itérative, leur projet.



Moyens techniques

La formation se déroule en présentiel à l'adresse suivante :

ESPACE LA ROCHEFOUCAUKD
11 Rue Catherine de la Rochefoucauld
75009 Paris

Le plan d'accès à la salle de formation est accessible en cliquant sur le lien suivant :
<https://www.google.com/maps/place/data=!4m2!3m1!1s0x47e66e48720c0613:0x8217b86ac4e8801b?sa=X&ved=1t:8290&ictx=111>

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéoprojecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement

La formation est assurée par un collectif de professionnels experts en urbanisme commercial, adhérents de l'association et disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique.

Un CV des formateurs est disponible, sur demande.



Modalités d'évaluation

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation.

Le dispositif d'évaluation prend la forme d'un questionnaire, soumis à l'ensemble des participants en fin de session.

Un score de 80% devra être atteint pour valider la formation

Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation. Une attestation de réussite est remise aux participants satisfaisant les critères de réussite de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'organisation des sessions, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates.

Les locaux dans lesquels sont organisées nos sessions de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite.

N'hésitez pas à nous indiquer les éventuelles situations de handicap de vos collaborateurs pour que nous en discutons ensemble, en toute confidentialité.

Contact

Sandrine MOREAU, directeur des relations adhérents et référente pédagogique
smoreau@lesacteursducommerce.com