

FICHE 04 Immobilier d’entreprise : passer du logement aux locaux professionnels

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d’agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les spécificités des bureaux, locaux d’activité, entrepôts et locaux professionnels.
 - Qualifier le besoin d’une entreprise utilisatrice ou d’un investisseur.
- Apprécier les critères de valeur propres à l’immobilier d’entreprise : emplacement, usage, accessibilité, rentabilité, divisibilité et normes.
 - Structurer une prospection et une commercialisation adaptées à une clientèle professionnelle.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Marchés, actifs et acteurs de l’immobilier d’entreprise	1 h 30	Typologie des actifs ; utilisateurs et investisseurs ; logique B2B ; secteurs de marché ; informations à collecter dès la prise de mandat.
Module 2 — Qualification du besoin et critères techniques	1 h 30	Usage, localisation, accès, stationnement, visibilité, surface, divisibilité, normes, contraintes d’exploitation ; grille de découverte entreprise.
Module 3 — Valeur locative, prix et rentabilité	2 h 00	Comparaison, loyer de marché, rendement, taux de capitalisation, charges et travaux ; distinction valeur utilisateur / valeur investisseur.
Module 4 — Prospection, commercialisation et négociation B2B	2 h 00	Ciblage des entreprises et propriétaires ; présentation d’un actif ; dossier commercial ; visites ; négociation ; coordination des parties.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Analyser la demande d’une entreprise et bâtir une fiche de recherche professionnelle.
Atelier 2	1 h 30	Comparer trois locaux à partir de critères techniques, économiques et d’implantation.
Atelier 3	1 h 30	Calculer la rentabilité d’un actif et déterminer une valeur d’investissement.
Atelier 4	1 h 15	Construire une prospection ciblée d’entreprises, propriétaires et investisseurs locaux.
Atelier 5	1 h 15	Préparer une présentation commerciale B2B et une argumentation de négociation.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d’analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.