

Charges locatives

Maitrise et enjeux

Référence IMMO07

Mesurer et optimiser son niveau de charges grâce à un audit de charges pour le comparer avec celui du marché est un véritable enjeu. Cette formation donne les clés de lecture et permet d'appréhender un levier d'optimisation majeur des coûts d'exploitation immobiliers. La négociation et le suivi de ces optimisations seront également abordés.

Objectifs :

- Découvrir les règles essentielles relatives au crédit immobilier
- Mesurer ses charges locatives, identifier les leviers de négociation
- Se situer par comparaison du niveau de charges par type d'immeuble

Public

Cette formation s'adresse aux responsables des services généraux, immobiliers et adjoints, chargé de gestion d'affaires, responsable d'achats, entrant dans la fonction ou confirmés.

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier

Programme

LE CADRE REGLEMENTAIRE DU BAIL COMMERCIAL (LOI PINEL - DECRET D'APPLICATION N° 20141317 DU 3 NOVEMBRE 2014)

- Identifier les différents types de baux existants et déjà négociés.
- Constater les différences entre le texte et la réalité.
- Repérer dans le bail, au-delà du loyer, les points clés ayant une incidence sur les coûts : charges relatives aux travaux d'entretien, suite à vétusté, impôts et taxes, frais de gestion, état des lieux.

CONDUIRE UN AUDIT DE SES CHARGES LOCATIVES

Collecter les données :

- les caractéristiques de l'immeuble : famille (IGH par exemple), équipements techniques, surfaces, utilisation de l'immeuble, parking ;
- les différents postes de charges : dépenses annuelles, travaux, services communs, consommation.
- Traiter les données :
- définir les ratios de charges : coût par m² utile, par poste de travail en kWh par m² utile.
- Comparer les résultats :
- développer sa culture de benchmarking, et utiliser les ratios métiers disponibles.

IDENTIFIER LES LEVIERS DE PERFORMANCE ET PISTES DE PROGRES

- Prendre la mesure des écarts.
- Bâtir son plan de progrès.
- S'entraîner sur un cas concret.

NEGOCIER ET FAIRE VALOIR SES DROITS DE PRENEUR

- Préparer un dossier de négociation gagnant-gagnant avec le bailleur (benchmarks, plan de travaux, développement durable).
- Lister les axes d'un plan de progrès et les conditions de sa mise en œuvre.
- Développer son influence au sein d'une assemblée de copropriété.
- Les objectifs de la formation : Mesurer ses charges locatives, identifier les leviers de négociation et se situer par comparaison du niveau de charges par type d'immeuble.
- Evaluation

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 1 jour soit 7 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste de l'immobilier.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 1 jour soit 7H

Tarif Inter : 590,00€ HT *

Tarif Intra : 1400,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.