



COMMENT ETABLIR UN PROJET D'INVESTISSEMENT LOCATIF

L'investissement dans l'immobilier, depuis des décennies, reste le placement préféré des Français.

Malgré un contexte d'instabilité politique et économique, investir dans la pierre est perçu comme un gage de sécurité et continue de séduire massivement les investisseurs.

Les avantages sont multiples, capitaliser, se constituer un patrimoine et des revenus de préparer sa retraite, diversifier ses avoirs, utiliser sa capacité d'emprunt et d'épargne, optimiser la transmission.

Les solutions sont diverses et les cadres réglementaires et fiscaux de l'investissement locatifs évoluent sans cesse.

L'objectif de la formation est de permettre aux participants de repérer les besoins de leurs clients, afin d'être en mesure de leur proposer **les principaux leviers d'investissement**.

Durée

2 jours/16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

Analyser les différents profils d'investisseurs, leurs besoins et leurs contraintes.

Public :

Professionnels de l'immobilier

De 1 à 15 participant(s) maximum

Détecter le potentiel locatif des biens à la vente et adapter leurs propositions.

Sélectionner l'exploitation la mieux adaptée aux besoins fiscaux et patrimoniaux de l'investisseur selon le projet d'investissement.

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou intra-entreprise ou individuelle

Maîtriser l'actualité 2026 de l'investissement locatif

Prérequis :

Aucun

V1-Janvier 2024



Sanction de la formation :

Attestation de formation

Contenu pédagogique :**Analyser les différents profils d'investisseurs : Découvrir son client**

- Analyser son patrimoine et sa situation fiscale
- Comprendre les objectifs de l'investisseur
- Définir sa capacité d'emprunt et d'épargne (établir un plan de financement, les différents types de crédits et de garanties)

Détecter le potentiel locatif : Maîtriser son portefeuille de biens à la vente

- Savoir évaluer un bien à potentiel locatif (localisation géographique, force/faiblesse – méthode SWOT – aide au traitement des objections)
- Maîtriser le calcul d'une rentabilité (déterminer un loyer en maîtrisant les règles d'encadrement)

Analyser un projet d'investissement : Connaître les différentes stratégies d'exploitation et les fiscalités associées

- La location à usage d'habitation – Loi du 06.07.1989 : la location nue et les différentes locations meublées (le meublé en résidence principale, le meublé étudiant, le bail mobilité, la colocation)
- Le meublé de tourisme – La location saisonnière
- La location commerciale : Bail commercial ou bail professionnel

Maîtriser le marché locatif 2026

- Point marché locatif 2026 et dispositif **Jeanbrun** : Opportunité de croissance ou effet d'annonce ?

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Exposés, démonstrations, exercices d'application, mise en situation sur des cas concrets.

Remise d'un support pédagogique sous format papier et dématérialisé

V1-Janvier 2024



Modalités d'évaluation :

Évaluation en amont (positionnement/attentes)

Évaluation formative : Échanges interactifs avec les participants, chaque séquence sera illustrée par des cas pratiques et exercices inspirés de cas concrets ainsi que de Quizz en ligne (Kahoot)

Évaluation finale des acquis : Quizz - QCM en ligne

Évaluation à chaud

Évaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

V1-Janvier 2024

