



ACCOMPAGNER EFFICACEMENT VOS CLIENTS DANS LEURS PROJETS 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, se constituer un patrimoine et des revenus complémentaires en vue de préparer sa retraite, diversifier ses avoirs, utiliser sa capacité d'emprunt et d'épargne, optimiser la transmission.

Pour autant, 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 et de **définir clairement les besoins et de leurs proposer l'ensemble des dispositifs** existants.

Durée

4 jours/32 heures

Objectifs pédagogiques :

- Analyser les différents profils d'investisseurs, leurs besoins et contraintes.
- Détecter le potentiel locatif des biens à la vente et d'adapter ses propositions.
- Analyser un projet d'investissement pour sélectionner l'exploitation la mieux adaptée aux besoins fiscaux et patrimoniaux de l'investisseur.
- Maîtriser les cadres d'investissement de l'immobilier patrimonial.
- Choisir un cadre juridique adapté à l'investissement.
- Fidéliser son client en maîtrisant la mise en location.

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s)
maximum en présentiel

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou
intra-entreprise ou individuelle

Prérequis :

Être un professionnel de
l'immobilier en exercice

V1-Janvier 2024



Sanction de la formation :

Attestation de formation

Contenu pédagogique :**Jour 1 et 2****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
- La location de parking

Jour 3 et 4**Appréhender et maîtriser les cadres d'investissement de l'immobilier patrimonial pour augmenter son vivier investisseur**

- L'acquisition en démembrement de propriété – comprendre le principe historique
Mécanisme de l'acquisition en nue-propriété
Quels avantages et pour quels profils clients ?
- L'acquisition en Déficit foncier – Monuments historiques – Dispositif MALRAUX : Le principe de l'économie d'impôts, la fiscalité, les profils investisseurs.
- Le dispositif DENORMANDIE : la défiscalisation dans l'ancien, une vraie opportunité pour les investisseurs.

Choisir la structure juridique adaptée à l'investissement

- L'acquisition en nom propre
- L'acquisition en Société (SCI – SARL de famille), IS ou IR

Fidéliser et accompagner son client : La mise en location

- Les éléments nécessaires à la mise en location (déclaration préalable, diagnostics, l'ameublement...)
- La mise en location : l'annonce vitrine, la solvabilité du locataire, l'assurance loyers impayés.
- La constitution du dossier de location et la rédaction du bail

V1-Janvier 2024



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

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 de validation des acquis à jour 2 et jour 4 – QCM en ligne

Évaluation à chaud

Évaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

V1-Janvier 2024

