



Greenbull
Campus

Créer et développer une entreprise à prépondérance immobilière



Compétences visées

Investir, gérer et développer un patrimoine immobilier

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de l'investissement immobilier
- Identifier les biens rentables et adaptés à son profil
- Mettre en œuvre un plan d'exploitation et d'optimisation de l'investissement après achat

Programme

Module 1 : Les bases de l'investissement immobilier • 4h

- Raisonner au niveau patrimonial
- Les 3 cash-flow et la rentabilité
- Calculer son cash-flow Net-Net
- Choisir sa durée d'emprunt optimale
- La notion essentielle pour un investisseur

Module 2 : Mettre en place son plan d'action • 2h

- Votre capacité à entreprendre
- Gérer son temps
- S'associer pour avancer
- Gagner en productivité
- Les 4 règles d'une bonne affaire
- Comment sélectionner les biens à visiter
- Comprendre comment réfléchit le particulier qui investit
- La nécessité d'être concentré

Module 3 : Trouver les investissements profitables • 2h

- Comment sonder efficacement le marché
- Automatiser ses recherches
- Bien se comporter au premier contact téléphonique
- Trouver des biens avant la parution des annonces
- Développer son réseau proche pour sourcer des biens
- Le cas spécifique des biens morts

Module 4 : Bien se comporter pendant les visites • 3h

- Préparer ses visites
- L'extérieur du bien
- L'intérieur du bien
- Relations avec l'agent immobilier
- Faire le bilan de chaque visite
- Les spécificités des immeubles

Module 5 : Les bases de la fiscalité et choix du montage juridique • 4h

- Introduction à la fiscalité
- Le régime micro foncier
- Le régime réel

- IR : Les sociétés fiscalement transparentes
- IS : Les sociétés fiscalement opaques
- Le régime micro BIC
- Le régime réel simplifié
- Le régime LMP
- Les locations assujetties à la TVA
- Étude de cas
- Choisir le bon montage juridique et fiscal
- Le passage en LMP et ses impacts

Module 6 : Mener les négociations • 2h

- Préparer sa négociation
- Utiliser l'intermédiaire à son avantage
- Optimiser ses offres
- Techniques de négociation en immobilier
- Réflexions sur la négociation avancée avec un professionnel

Module 7 : Gestion et pilotage de chantier • 5h

- Sous-traiter les travaux
- Une méthode rapide pour faire son budget travaux
- Le langage du BTP
- Faire son budget détaillé
- Sourcer les bons professionnels
- Les devis et contrats travaux

Module 8 : Financer ses futures acquisitions • 2h

- Un moment critique
- La gestion de compte
- Le Scoring bancaire
- Secret de banquier
- Faut-il faire appel à un courtier ?
- Se comporter en rendez-vous bancaire
- Créer son dossier bancaire
- Les leviers de négociation
- Tes armes pour négocier
- Une nouvelle langue

Module 9 : L'étape administrative du notaire • 1h

- La confiance n'exclut pas le contrôle
- Les compromis et promesses
- Les clauses et conditions suspensives
- Check-list avant le compromis
- Négocier chez le notaire
- L'achat frais d'acte en main : mythes et réalités
- Le sort des baux en cours
- Conseils bonus

Module 10 : Exploitation et mise en location • 3h

- Profiler le locataire potentiel
- Éléments à connaître pour les baux
- Louer vite, bien (et cher)
- Impayé ? Retard ? Comment réagir efficacement

Module 11 : Le cas spécifique de la location meublée • 4h

- Avant de commencer
- Sélectionner les bons biens
- Les spécificités du meublé
- Les déclarations administratives obligatoires
- Les cas particuliers à connaître

- Les pièges du meublé
- 100% colocation

Module 12 : Les montages en société à prépondérance immobilière • 5h

- Pourquoi monter une société ?
- Les SCI en détails
- SARL (+ EURL), SAS (+SASU) vs SCI (IR/IS) : le comparatif complet
- Le piège mortel de la constitution de société

Module 13 : Créer un groupe de sociétés • 6h

- Une holding, pour quoi faire ?
- Les holdings en détail
- Le démembrement d'actifs

Module 14 : Trouver des investissements profitables grâce aux ventes aux enchères • 1h

- Ventes judiciaires ou ventes volontaires ?
- Une visite originale...
- Les règles du jeu des enchères
- Les multiples pièges des ventes aux enchères

Module 15 : Trouver et exploiter des locaux professionnels • 2h

- Les avantages et inconvénients de la location pro
- Bail professionnel ou bail commercial ?

Module 16 : Créer son activité de marchand de biens • 10h

- Une profession réglementée
- Le risque de requalification
- Les 7 talents du marchand de biens à succès
- Les engagements du marchand de biens
- La fiscalité du marchand de biens
- Les assurances, garanties et obligations du marchand de biens
- Emprunter en tant que marchand
- La bascule : le danger mortel du marchand de biens
- Calculs de marge et choix du régime de la TVA
- La rescision pour lésion
- Bien utiliser les promesses
- La découpe d'immeubles et la mise en copropriété
- Attention aux modifications autour des énergies
- La veille juridique et fiscale
- Notions de contrôle du risque

Module 17 : Les investissements en viager • 1h

- Principes et lexique du viager
- Un démembrement un peu spécial
- Faire une bonne affaire en viager

Module 18 : Revendre ses investissements • 1h

- Pourquoi vendre ?
- Préparer sa vente
- En visite
- La négociation
- Du compromis au suivi : comment conclure une vente

Module 19 : Stratégies avancées et diversification • 2h

- Utiliser le démembrement pour lever des fonds
- Des opportunités et des informations réservées à nos stagiaires
- Atelier épargne : gérer et optimiser vos finances et votre patrimoine

Intervenants



Yann-Loïc Chort est un investisseur français spécialisé en immobilier. Avec plus de 10 ans d'expérience, il accompagne les stagiaires sur l'immobilier locatif et les activités de marchand de biens.



Guillaume Brisseau est un investisseur français spécialisé en négociation. Fort de son expérience de 9 ans en tant qu'acheteur professionnel grands comptes, il accompagne les stagiaires sur le perfectionnement de leurs stratégies et techniques de négociation.

Public concerné

- Demandeurs d'emplois, salariés, fonctionnaires, entrepreneurs désirant investir, structurer et développer une entreprise à prépondérance immobilière

Modalités d'admission

- Aucun prérequis

Délai d'accès

- Accès à la date de début de session sur la plateforme de l'organisme

Durée

- 50 heures s'étalant sur une période d'un mois

Budget

- 3 328,33 € HT / 3994 € TTC la formation (Prix Public). Frais pédagogiques compris.
- Facilité de paiement disponible

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement. Formation éligible aux différents modes de financement (CPF, OPCO, FAF, Pôle Emploi, etc.).

Déroulement de la formation

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de 19 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 50 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

Évaluation

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluations à chaud (QCM en fin de modules + QCM de fin de formation)

Méthodes pédagogiques

- FOAD

Référente handicap

Dona Keokham
dkeokham@greenbull.group
En savoir plus :
<https://greenbull-campus.fr/handicap>

Référente programme

Responsable clientèle :
contact@greenbull-campus.fr



Depuis fin 2020, Greenbull Campus possède le label Qualiopi au titre de ses actions de formation. Basé sur des critères nombreux et exigeants formulés par l'État, ce référentiel national de qualité est obtenu à la suite d'un audit de plusieurs jours réalisé par un organisme certificateur agréé. Il permet d'attester de la qualité du processus mis en oeuvre par Greenbull Campus et vise à informer le public sur la qualité des actions mises en oeuvre.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation