



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

EXPERT EN IMMOBILIER D'INVESTISSEMENT (ANCIEN – NEUF – MARCHAND DE BIEN)

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance (Viso et e-learning)
<p>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</p>	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<p>JOUR 1 et 2 – INVESTISSEMENT DANS L'ANCIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtenir des mandats de recherche investisseurs et de vente de bien d'investissement • Acquérir plus facilement des exclusivités • Savoir distinguer les principaux dispositifs d'investissement en les expliquant. • Être capable de calculer la rentabilité de deux dispositifs d'investissements. <p>JOUR 3 – NEUF EN RÉSIDENCE PRINCIPALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de commercialiser du neuf en résidence principale. • Comparer le neuf et l'ancien en RP. • Savoir récupérer l'offre immobilière du neuf. • Savoir adapter les différents type de dispositifs en fonction des acquéreurs. <p>JOUR 4 – INVESTISSEMENT DANS LE NEUF</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maitriser les investissements locatif dans le neuf : LMNP et LMP • Savoir présenter la loi PINEL (et sa cousine la loi DENORMANDIE) • Savoir présenter le démembrement temporaire pour multiplier vos honoraires. <p>JOUR 5 – TRAITER AVEC LES MARCHAND DE BIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir présenter les affaires à un marchand de bien • Comprendre le fonctionnement + savoir choisir la société + savoir revendre. • Mémoriser les bases. <p>JOUR 6 – DEVENIR MARCHAND DE BIEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quels statuts choisir ? • Comment prospecter et évaluer la rentabilité d'un projet ? • Négocier les conditions suspensives auprès du vendeur ? • Comment faire financer un projet ? <p>JOUR 7 SUIVI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Révision de tous les dispositifs Neufs • Révision de tous les dispositifs Anciens • Révision des études de cas pratiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot. II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot. III. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00 - Assistant pédagogique : Formateur Serge – Assitant technique : Formateur Louis
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	DATES : définies dans la convention DURÉE : 49h sur 7 jours espacés ((précisées dans la convention) HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 17h ou 14h à 18h (précisés dans la convention) HORAIRES E-LEARNING : libres dans un lapse de temps prédéterminé (précisés dans la convention)
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé en investissement immobilier : + de 25 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 15 avis entre le 15/05/2023 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible. - E-learning : entrées et sorties permanentes.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

PARTIE 1 et 2 - JOUR 1 et 2

* L'APPROCHE INVESTISSEUR (CLIENT)

- Notion de rentabilité financière.
- Savoir traiter la demande d'un investisseur : les différents objectifs recherchés, le financement, le souhait particulier.
- Les services pouvant être rendus aux investisseurs : Exemple d'offre commerciale de recherche « clé en main ».
- Stratégie de recherche et source.

* QUIZ DE MÉMORISATION

* ETUDES DE CAS

* PRÉSENTATION DES DISPOSITIFS D'INVESTISSEMENTS DANS L'ANCIEN

- La location nue et les revenus fonciers
- Le meublé et les BIC
- LMNP et LMP
- Loi Malraux
- Denormandie

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir décrire un dispositif : Mise en situation

PARTIE 3 - JOUR 3

* ETRE CAPABLE DE COMMERCIALISER DU NEUF RESIDENCE PRINCIPALE

- Comparer le neuf et l'ancien
 - Listes des arguments
 - Objections et contre objection
- Savoir récupérer l'offre immobilière du neuf en fonction de la demande
 - Les sites spécialisés pour du « picking »
 - Les plateformes
 - Les applications spécialisées
 - La prospection
- Savoir proposer le mandat de recherche

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir comparer le neuf et l'ancien : mise en situation

- Savoir adapter les différents type de dispositifs en fonction des
 - Découverte client pour cibler sa recherche et être en capacité de proposer les aides adaptées
 - Les différents dispositifs possible en fonction du profil client (PTZ, PAS, PAL, PLSA)
 - Calcul de la capacité d'emprunt notamment avec le PTZ

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir faire une découverte et un calcul de capacité d'emprunt : Mise en situation

PARTIE 4 - JOUR 4

* MAITRISER LES INVESTISSEMENTS LOCATIFS DANS LE NEUF

- Savoir présenter la loi Pinel :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer la loi Pinel
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »
- Savoir présenter la loi de Normandie :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer la loi de Normandie
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir présenter la loi Pinel et De Normandie : mise en situation

- Savoir présenter le démembrement temporaire :
 - Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer le démembrement
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

* QUIZ DE MÉMORISATION

- * Savoir présenter le démembrement : mise en situation

* MAITRISER LES INVESTISSEMENTS LOCATIFS DANS LE NEUF

- Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMNP) :
 - Avantages et conditions à respecter

- A quel type de client proposer la loi Pinel
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »
- Savoir présenter le statut loueur meublé non professionnel (LMNP) :
- Avantages et conditions à respecter
 - A quel type de client proposer la loi Pinel
 - Savoir effectuer un bilan financier simplifié « à la main »

* QUIZ DE MÉMORISATION

*Savoir présenter Le statut LMNP et LMP : mise en situation

PARTIE 5 - JOUR 5

I - DEFINITION-MARCHAND DE BIENS (MDB)/LES CLEFS POUR TRAVAILLER AVEC LES MDB

Introduction : quel intérêt de travailler avec des MDB ?

- 1/ Définition d'un MDB
- 2/ Identifier les MDB locaux
- 3/ Connaître les produits pouvant intéresser les MDB

II - SAVOIR SELECTIONNER LES PROJETS QUI CORRESPONDENT AUX MDB

- 1/ Les différents types de biens à destination des MDB
- 2/ Comment trouver les biens pouvant correspondre au MDB
- 3/ Comment faire un pré-bilan et présenter un projet correspondant aux critères d'un MDB

III - PROPOSER DE AFFAIRES A DES MARCHANDS DE BIENS

- 1/ la prise de mandat pour un marchand de biens
- 2/ savoir estimer les travaux pour un marchand de bien
- 3/ Proposer plusieurs possibilités de revente au client
- 4/ calculer le bénéfice pour le client
- 5/ savoir reprendre le bien à la vente

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD DES DEUX CHAPITRES - QUIZ

IV – LA DEMARCHE EN CLIENTELE

Cas pratiques avec un client réel sur une enchères immobilières

DEBRIEFING : FAQ.

PARTIE 6 - JOUR 6

1° Quels statuts choisir ?

- a) EURL, SARL,SAS,SNC voire création d'une holding si des sociétés existantes
- b) Fiscalité du MDB

2° Comment prospecter et évaluer la rentabilité d'un projet ?

- a) La Prospection via les enchères, en direct ou avec l'aide des agents immobilier, des avocats, des notaires, des experts comptables, etc et comment motiver ces intervenants via le mandat de recherche.
- b) Les différents projets d'investissement ciblés : immeuble, terrain, villa+terrain, faisabilité d'une promotion immobilière
- c) Réaliser un bilan prévisionnel

3° Négocier les conditions suspensives auprès d'un vendeur ?

- a) Conditions suspensives au niveau de l'urbanisme avec les délais de purge des recours (DP, PC, PA etc)
- b) Condition de commercialisation
- c) Offre à « tiroirs » suivant la faisabilité à terme

4° Comment faire financer un projet ?

- a) Le premier projet en nom propre ou en société ?
- b) Comment présenter un financement à une banque ?
- c) Tour de table avec ou sans le vendeur
- d) Crowdfunding

– PROSPECTION EN DIRECT SUR INTERNET : Cas pratiques avec pré bilan

DEBRIEFING : FAQ.

PARTIE 7 - JOUR 7

*Révision de tous les concepts (matin)

*Etudes de cas avec Correction (après midi)

APRES CHAQUE JOUR

- *TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES
- *ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION
- *TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.