



Devenez gestionnaire en immobilier locatif

Programme de Formation

Grâce à cette formation, vous aurez les connaissances pour réussir le développement de votre activité en immobilier locatif. L'objectif de cette formation est de maîtriser les opérations destinées à se professionnaliser dans le domaine de l'immobilier ainsi que les techniques de la location nue, meublé et de la colocation.

Votre formateur, expert en Gestion de projet, investissement locatif, pédagogie et formation d'adultes, Dirigeant fondateur de Focus & You vous guidera afin de vous préparer au mieux aux nombreux aspects du métier.

Ci -dessous, vous trouverez notre programme de formation global.

Objectifs de la formation	A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> ● Maîtriser des opérations destinées à se professionnaliser dans le domaine de l'immobilier ● Maîtriser les techniques de la location nue, meublé et de la colocation.
Public visé	Entrepreneur, dirigeant, public en reconversion professionnelle, créateur d'entreprise et particulier.
Pré-requis	Aucun
Modalité pédagogique	Formation ouverte à distance
Période de formation	Entrée permanente
Durée de la formation	60 heures
Tarif	2 997 €
Titre, certification ou diplôme préparé	NC
Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d'entre eux	Évaluations sous forme de QCM à la fin de chaque module - 10 min Évaluation finale sous forme de QCM en fin de formation - 30 min
Compétences et qualifications du formateur	Damien LAHMI : Expert en Gestion de projet, investissement locatif, Pédagogie et Formation d'adultes Cv joint
Moyens techniques et	Séances organisées à distance de façon asynchrone. Le



<p>pédagogiques</p>	<p>bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN – MAC OS :>=Mac OS 10.3.9 ● Navigation internet : >=Internet Explorer 6 ou équivalent (Firefox, chrome, opera...) équipé de FLASH PLAYER 10 ou supérieur. ● Ecran : résolution minimale 1024*768 - Une connexion internet. ● Option : webcam, Casque/micro ou haut-parleur. <p>La formation est construite autour de plusieurs axes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Alternance de théorie et de pratique ainsi que retour d'expérience personnelle ● Supports de formation ● Mise en situation, avec des exercices adaptés à votre progression ● Accès à la plateforme d'apprentissage en ligne
<p>Périodes et les lieux mis à disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées d'assister le participant</p>	<p>Le Dispositif n'est pas nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque Bénéficiaire d'utiliser, à son rythme et à sa convenance, les outils mis à sa disposition.</p> <p>Toutefois, un encadrement à distance est à la disposition du Bénéficiaire tant sur le plan technique que pédagogique.</p> <p>Coordonnées de contact : Courriel : contact@focusandyou.fr Téléphone : 07 56 88 38 43</p> <p><u>Jours et plages horaires durant lesquels le formateur/tuteur peut être contacté à tout moment :</u> Du lundi au vendredi de 14h30 à 17h30. Courriel : contact@focusandyou.fr</p> <p>Contact avec le formateur durant toute la période de formation.</p> <p>Le stagiaire peut également demander un entretien sous forme de visioconférence à tout moment. Il doit en faire la demande par mail ou par téléphone.</p>
<p>Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action</p>	<p>Le formateur est tenu de répondre dans un délai de 48 heures à toute sollicitation mail ou téléphonique de la part du stagiaire en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.</p>
<p>Suivi de l'exécution & évaluation des résultats du programme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entretien de positionnement • Attestation de formation • Evaluation de la satisfaction (à chaud puis à froid)



Programme

MODULE 0 : Introduction à la formation et présentation des objectifs (3 minutes)

Chapitre 1 : Introduction à la formation et présentation des objectifs

MODULE 1 : Les facteurs clés de succès pour réussir dans l'investissement locatif sur le long terme (2h43)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'établir les actions à mettre en place pour définir ses objectifs personnels.

Chapitre 0 : Maîtriser les fondamentaux du module

Chapitre 1 : Maîtriser les notions de Sprint vs Marathon

Chapitre 2 : Comment définir ses objectifs

Chapitre 3 : Pourquoi avoir une liste d'actions

Chapitre 4 : Maîtriser sa confiance en soi

Chapitre 5 : Comment gérer la sortie de sa zone de sécurité

Chapitre 6 : Apprendre à célébrer ses succès

Chapitre 7 : Comment mettre en place ses objectifs ?

Chapitre 8 : Développez les compétences de l'investisseur immobilier

Chapitre 9 : Synthèse du module

MODULE 2 : Apprendre à lancer un projet dans l'immobilier locatif (6h06)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de cibler son projet et d'établir une stratégie appropriée afin d'identifier des biens immobiliers correspondant à son objectif.

Chapitre 1 : Etablir les règles d'or d'un investissement rentable

Chapitre 2 : Comment gérer la relation avec l'agent immobilier

Chapitre 3 : Comment gérer la relation avec le vendeur

Chapitre 4 : Maîtriser les données d'un tableau d'amortissement

Chapitre 5 : Apprendre à créer un flyer efficace

Chapitre 6 : Les clés pour trouver une bonne affaire

Chapitre 7 : Maîtriser le calcul et l'optimisation du cashflow

Chapitre 8 : Maîtriser les notions de taux d'endettement et capacité d'emprunt

Chapitre 9 : Comment faire un état prévisionnel pour un projet d'investissement locatif

Chapitre 10 : Maîtriser les aspects juridiques

Chapitre 11 : Maîtriser la relation avec les Conseillers en gestion de patrimoine

Chapitre 12 : Quels sont les réflexes à avoir quand on débute dans l'investissement immobilier ?



Chapitre 13 : Etude du statut de Loueur Meublé Non Professionnel

MODULE 3 : Maîtriser les étapes d'une étude de marché dans l'achat de biens immobiliers (3h45)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de mener à bien une étude de marché sur une zone géographique donnée à partir d'une stratégie définie.

Chapitre 1 : Comment trouver des biens immobiliers selon des critères définis

Chapitre 2 : Les étapes clés d'une étude de marché

Chapitre 3 : Comment utiliser les outils en ligne dans son étude de marché

Chapitre 4 : Comment valider son étude de marché pour une colocation

Chapitre 5 : Comment structurer son étude de marché

Chapitre 6 : Maîtriser son étude de marché pour un immeuble de rapport

Chapitre 7 : Savoir valider un projet immobilier

Chapitre 8 : Synthèse du module

MODULE 4 : Maîtriser les règles de l'achat de biens immobiliers et sécuriser ses investissements (1h45 minutes)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les règles de la négociation immobilière afin de mener son projet à bien.

Chapitre 1 : Comprendre les enjeux de la négociation immobilière

Chapitre 2 : Maîtriser les paramètres de la négociation

Chapitre 3 : Apprendre à identifier les acteurs principaux

Chapitre 4 : Apprendre à négocier étape par étape

Chapitre 5 : Apprendre à négocier avec le vendeur et l'agence immobilière

Chapitre 6 : Apprendre à négocier avec le vendeur et l'agence immobilière (niveau avancé)

Chapitre 7 : Apprendre à rédiger une offre d'achat pour un investissement immobilier

Chapitre 8 : Maîtriser les différents statuts possibles de l'investissement locatif

MODULE 5 : Comprendre les règles du financement immobilier (7h17)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser tous les aspects relatifs au financement immobilier et de les mettre en pratique dans son projet.

Chapitre 1 : Apprendre à monter son dossier bancaire et le défendre devant le banquier

Chapitre 2 : Apprendre à négocier son financement devant les banques

Chapitre 3 : Connaître et utiliser les conseils du courtier

Chapitre 4 : Maîtriser les règles pour emprunter efficacement avec l'intervention d'un courtier indépendant

Chapitre 5 : Comment estimer ses travaux pour son financement

Chapitre 6 : Les changements 2020 en termes de financement

Chapitre 7 : Les bases du financement pour l'investisseur immobilier



Chapitre 8 : Synthèse du module

MODULE 6 : Maîtriser le vocabulaire du notaire et les étapes d'une vente (1h50)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser tous les aspects relatifs à l'acquisition immobilière et de les mettre en pratique dans son projet.

Chapitre 1 : Maîtriser les règles pour signer chez le notaire

Chapitre 2 : Maîtriser le déroulement de la signature de l'acte authentique

Chapitre 3 : Apprendre à négocier avec le notaire

Chapitre 4 : Comprendre les règles des conditions suspensives

Chapitre 5 : Maîtriser les différents types de garantie

Chapitre 6 : Maîtriser le vocabulaire du notaire et les étapes d'une vente avec la participation d'un notaire

MODULE 7 : Comprendre et appliquer les règles de la colocation (5h12)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de mettre en place des systèmes de colocation en respectant le cadre légal.

Chapitre 1 : Comprendre ce qu'est une colocation

Chapitre 2 : Connaître les bases de la colocation

Chapitre 3 : Quelles sont les populations cibles pour une colocation

Chapitre 4 : Identifier les étapes à mettre en place dans une colocation

Chapitre 5 : Apprendre à trouver un bien pour une exploitation en colocation

Chapitre 5.1 : Comment trouver un bien pour une colocation

Chapitre 5.2 : Identifier les critères de recherche pour une colocation idéale

Chapitre 5.3 : Respecter les règles de superficie

Chapitre 5.4 : Effectuer une étude de marché et une recherche de bien

Chapitre 6 : Réaliser des travaux pour une colocation

Chapitre 7 : Gérer les équipements dans une colocation

Chapitre 8 : Découvrir comment trouver des colocataires

Chapitre 9 : Découvrir les différents contrats de colocation

Chapitre 10 : Découvrir les procédures concernant le ou les garants

Chapitre 11 : Comprendre ce qu'est un dépôt de garantie

Chapitre 12 : Effectuer un état des lieux

Chapitre 13 : Choisir une assurance

Chapitre 14 : Maîtriser la procédure de remplacement d'un ou plusieurs colocataires

Chapitre 15 : Apprendre à gérer son bien

Chapitre 15.1 : Apprendre à gérer les loyers

Chapitre 15.2 : Apprendre à gérer les charges

Chapitre 16 : Connaître et respecter les règles fiscales

Chapitre 16.1 : Apprendre à gérer l'assurance

Chapitre 16.2 : Apprendre à gérer la révision du loyer

Chapitre 17 : Etude de cas

Chapitre 18 : La gestion du bail en colocation



Chapitre 19 : Synthèse du module

MODULE 8 : Comprendre les règles de la location courte durée (1h15)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de mettre en place des locations de courte durée de façon efficace, et de mettre en place des stratégies permettant de trouver des clients tout en respectant le cadre législatif.

Chapitre 1 : Comprendre l'enjeu de la location courte durée

Chapitre 2 : Comment louer sa résidence principale en location courte durée

Chapitre 3 : Les fondamentaux de la location courte durée

Chapitre 4 : Comment faire une étude de marché ?

Chapitre 5 : Apprendre à fidéliser ses clients ?

Chapitre 6 : Maîtriser les obligations dans la gestion au quotidien

Chapitre 7 : Apprendre à déléguer la gestion au quotidien

Chapitre 8 : Apprendre comment diffuser son annonce

Chapitre 9 : Apprendre à optimiser la rentabilité d'une location courte durée

Chapitre 10 : Comment éviter les réservations par des locataires interdits

Chapitre 11 : Maîtriser la gestion avec les copropriétaires

Chapitre 12 : Les fondamentaux de la sous location professionnelle

Chapitre 13 : Synthèse du module

MODULE 9 : Maîtriser la revente d'un investissement immobilier (1h30)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de mettre en place la revente d'un investissement immobilier.

Chapitre 1 : Comment fonctionne la plus-value immobilière

Chapitre 2 : Comment faire plusieurs achats reventes en toute légalité

MODULE 10 : Boite à outils (28h)

Objectif : à l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de trouver les réponses à toutes ses questions à la suite de la mise en situation des compétences acquises dans les précédents modules.

Chapitre 1 - Impact d'une crise financière sur les investissements immobiliers

Chapitre 2 - La gestion de son bien immobilier à distance

Chapitre 3 : Etude de cas 1

Chapitre 4 : Etude de cas 2

Chapitre 5 : Etude de cas 3

Chapitre 6 : Etude de cas 4

Chapitre 7 : Etude de cas 5



CONCLUSION (10 minutes)

Les plus de votre accompagnement

Focus & You s'engage à vous répondre dans les 48 heures à toute sollicitation mail ou téléphonique en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Une question ou un besoin d'informations ?

Notre équipe vous répond du **lundi au vendredi, de 14h30 à 17h30**. au **07 56 88 38 43**, ou par mail : contact@focusandyou.fr