

Le programme complet pour les investisseurs qui souhaitent réaliser des opérations d'achat-revente rentables et devenir marchand de biens immobiliers !

Public concerné

Particuliers et chefs d'entreprise souhaitant créer une société de marchand de biens et la pérenniser.

But visé

Le stagiaire sera capable de développer une activité d'achat-revente immobilier, de valoriser des logements et de gérer sa société.

Votre formateur

Thomas Rigaud, diplômé de l'École Spéciale Militaire de Saint-Cyr. Entrepreneur et investisseur spécialisé dans l'immobilier depuis plus de 7 ans. Il accompagne tous les stagiaires dans leurs démarches d'investissement immobilier et d'achat-revente.

Durée

30 heures de formation réparties sur une période de 3 mois à compter de l'entrée en formation. À l'issue du mois, formation en accès libre et illimité sous réserve d'avoir suivi l'intégralité de la formation à 100%.

Méthode d'enseignement

FOAD mix synchrone et asynchrone avec accompagnement.

Tarif

1996€ TTC. Règlement par carte bancaire en 4/6/8/10 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation

Thomas Rigaud :

formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser la recherche pour trouver des biens rentables
- Être capable d'investir et de financer ses opérations par le crédit
- Être en capacité de créer, gérer et développer sa société de marchand de biens.

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Accueil du stagiaire par téléphone et accès sur une plateforme e-learning dédiée
- Mise à disposition de 15 modules de formation au format vidéo et audio, d'une durée de 30 heures réparties sur une période de 3 mois à compter de l'entrée en formation
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Exercices à la fin des modules pour mettre en pratique les acquisitions. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Evaluation finale de 2 heures à l'issue du parcours de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation et de réussite le cas échéant

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

Aucun pré-requis n'est exigé pour suivre la formation.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Entrées en formation permanentes.

Fourniture des identifiants de connexion par mail suivant l'inscription et accès immédiat à la plateforme de formation. Puis débloqué de la formation complète 15 jours suivant l'inscription.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des acquis se fera à la fin de chaque partie et module. Il sera demandé de répondre à des questions pour vérifier les connaissances acquises. Les résultats ne seront pas pris en compte pour l'acquisition de vos compétences.

À la fin de la formation, une évaluation finale sanctionnera l'acquisition des compétences visées. Vos réponses permettront de générer une attestation de fin de formation et son résultat.

COMPOSITION DU PROGRAMME

- 1 formation ouverte à distance asynchrone de 30 heures

NATURE DES TRAVAUX DEMANDÉS

Les stagiaires devront suivre des exercices à la fin de plusieurs cours pour mettre en pratique les enseignements. Les supports et exercices sont téléchargeables dans l'espace membre.

Le temps estimé pour l'ensemble de ces actions est de 2 heures.

MODALITÉS DE SUIVI POUR LA FORMATION EN LIGNE

Nous assurons un accompagnement continu et ce, au-delà de l'espace de formation. Nous veillons à ce que vous progressiez de façon constante grâce aux moyens suivants :

- Vidéo et audio sur un espace e-learning dédié avec supports de formation
- Assistance par messagerie interne
- Suivi personnalisé pendant la durée de la formation par l'intermédiaire d'appels et de vocaux téléphoniques

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Accès à un chat et un support technique
- Accès à une boîte à outil complète
- Accès à un accompagnement personnalisé tout au long de la formation par des appels téléphoniques
- La mise à disposition des coordonnées de nos partenaires entrepreneuriaux : expert-comptable, fiscaliste, banquier
- 1 heure d'accompagnement post-formation à utiliser dans les 12 mois suivant l'inscription
- Accès à une session visio collective tous les mois

Module 1 : Être un marchand de biens rentable

- Une profession qui n'est pas réglementée
- Les talents et engagements du marchand de biens
- Les critères indispensables de l'opération rentable

Module 2 : Traquer les bonnes affaires hors marché

- Créer son réseau et savoir s'entourer
- Élaborer une étude de marché complète avec cas pratique
- Traquer les bonnes affaires et les anomalies
- Trouver des biens en dehors du marché
- Les enchères immobilières pour se démarquer

Module 3 : Ne rien oublier lors des visites immobilières

- Les questions à poser lors des appels et les check-lists détaillées
- Le choix de l'emplacement pour se protéger
- Vérifier l'extérieur du bien : le gros oeuvre, la façade et la toiture
- L'intérieur du bien par poste pour ne rien oublier
- Se projeter pour préparer sa future négociation

Module 4 : Devenir un expert en négociation

- Agir comme un robot pour se concentrer sur la marge
- La psychologie et l'émotion au coeur des échanges
- Les meilleures techniques de négociation
- Stratégies à dupliquer pour baisser les prix

Module 5 : Utiliser le notaire à son avantage

- L'offre d'achat pour verrouiller la transaction immobilière
- La promesse unilatérale de vente lors de la pré-commercialisation
- Utiliser le compromis de vente à son avantage
- Finaliser la transaction par l'acte authentique

Module 6 : Maîtriser l'urbanisme et les demandes de travaux

- Comprendre le cadastre et la publicité foncière
- Maîtriser la lecture d'un PLU et ses conséquences
- Les différentes autorisations d'urbanisme
- Le dialogue avec les administrations et démarches à suivre

Module 7 : Revendre un bien avant d'avoir acheté

- Les meilleures méthodes pour vendre cher et rapidement
- La vente sur plan, une autre façon de réussir
- Les astuces et conseils de pré-commercialisation

Module 8 : Obtenir un financement pour sa société

- Se faire financer sans apport en marchand de biens
- Créer un business plan professionnel et organisé
- Décrocher une ligne de crédit pour son opération
- Trouver le partenaire bancaire idéal

Module 9 : S'enrichir dans la poussière et la rénovation

- Les optimisations de rénovation pour gagner gros
- Maîtriser les travaux et savoir les estimer
- Exemples et études de plans d'intérieurs

Module 10 : Créer une société de marchand de biens

- SCI, SARI ou SAS : quelle structure choisir ?
- Analyser le statut du dirigeant et sa rémunération
- Les étapes de la création d'entreprise
- S'associer à plusieurs pour investir

Module 11 : Maîtriser la fiscalité et la TVA

- Les opérations soumises ou non à TVA
- Les calculs de TVA intégrale et TVA sur marge
- Choisir le meilleur régime avec des exemples chiffrés
- Les obligations comptables et charges déductibles
- L'imposition des bénéfices et dividendes
- Les autres taxes immobilières du marchand de biens

Module 12 : Sécuriser son activité et ses opérations

- L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle
- Souscrire aux assurances obligatoires en cas de rénovation
- Les autres assurances professionnelles à connaître

Module 13 : Exemple pratiques d'investissements

- Étude de cas d'une rénovation simple
- Étude de cas d'une découpe d'immeuble
- Étude de cas d'une division parcellaire
- Étude de cas d'un lotissement et construction

Module 14 : Construire une veille juridique responsable

- Comprendre la responsabilité du marchand de biens
- Fournir les diagnostics techniques obligatoires
- Mettre en place une veille juridique et fiscale immobilière

DURÉE ESTIMÉE : 30 heures

+

1 heure de coaching téléphonique post-formation à utiliser dans les 12 mois suivant l'inscription