



Créer ou reprendre une société pour investir et vivre de l'immobilier

OBJECTIFS

- Comprendre, suivre et anticiper la partie comptable et financière dans la création, la reprise et le développement de l'entreprise.
- Acquérir une compréhension des grands principes de l'immobilier.
- Comprendre la demande et les besoins des futurs acheteurs ou locataires.
- Apprendre comment accéder à un prêt immobilier et savoir monter un dossier solide.
- Comprendre la fiscalité d'entreprise ainsi que la fiscalité immobilière.

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis n'est nécessaire à l'entrée en formation.

LE FORMATEUR

Kevin COHEN, ingénieur de formation, est conseiller financier en immobilier, agréé ORIAS/IOBSP et investisseur immobilier.

Il est également intervenant à l'école Lyon Presqu'île immobilier.

DURÉE

- 14h de formation en e-learning à distance.
- Accès illimité dans le temps à tous les contenus même après la fin de la formation.

TARIF

Prix public: 1850€ HT (TVA non applicable)

Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription.

MOYENS DE PAIEMENT

Carte bancaire, virement.

Possibilité de payer en plusieurs fois sous conditions.



Créer ou reprendre une société pour investir et vivre de l'immobilier

MODALITES D'ACCES

Avant le début de la formation, il est prévu de procéder à un échange de mails, un entretien téléphonique ou un test de positionnement pour s'assurer que les objectifs du bénéficiaire sont en adéquation avec la formation proposée. Si cette correspondance est confirmée, un contrat ou une convention de formation sera alors rédigé et envoyé au bénéficiaire.

DELAJ D'ACCES

L'entrée en formation peut être organisée sous 1 à 2 semaines après la prise de contact, en fonction des disponibilités de sessions.

CONTACT

contact@investis-toi.fr

ACCESSIBILITE

Nous restons à l'écoute de toute situation de handicap, afin de mettre en place d'éventuels aménagements et dispositions nécessaires au suivi de votre formation.

LES RÉSULTATS DE NOS STAGIAIRES

Nombre de stagiaire en 2023 : à venir.

Taux d'obtention de la formation en 2023 : à venir.

Taux de satisfaction en 2023 : à venir.

Nombre de stagiaires qui ont investis dans l'immobilier en 2023 : à venir.

Montant investis en moyenne en 2023 : à venir.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation est délivrée à distance, en partie via la plateforme de formation Systeme.io. Cette partie regroupe des vidéos, des fiches pratiques, des modèles, des cours théoriques, ainsi que des études de cas et des mises en pratique.

Pour faciliter l'échange de bonnes pratiques et d'expériences, ainsi que pour permettre une entraide mutuelle, les participants bénéficient d'un accès exclusif à un groupe privé sur Discord. Ce groupe rassemble les autres bénéficiaires ayant suivi la formation, ainsi que les professionnels du réseau immobilier de K.COHEN.

Le formateur supervise et régule toujours le groupe, intervenant à tout moment pour répondre aux questions et corriger les informations erronées.



Créer ou reprendre une société pour investir et vivre de l'immobilier

Les participants peuvent ainsi bénéficier d'un environnement de travail collaboratif, stimulant et enrichissant.

La formation est conçue pour combiner la théorie et la pratique, offrant aux participants une compréhension globale et complète des concepts clé nécessaires à leur entreprise.

Les stagiaires auront l'occasion de mettre en pratique ce qu'ils ont appris grâce à des exemples concrets issus de leur expérience ou présenté par le formateur lui-même.

En plus de ces séances, un événement en direct est organisé chaque mois pour répondre aux questions les plus courantes et fournir un développement et une base technique solides. Pendant ce live, le formateur sera disponible pour répondre à toutes les questions posées dans le tchat en temps réel. Les participants pourront également accéder au replay de la session pour revoir les informations importantes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à l'issue de chaque module de formation sous forme de QCM
- Evaluation finale sous forme de QCM
- Enquête qualité à l'issue de la formation
- Certificat de suivi de formation
- La feuille d'émargement et le traçage de connexion sont fournis à la fin de la formation

PUBLIC VISÉ

- Salarié, Indépendant ou Demandeur d'emploi
- Professionnel de l'immobilier souhaitant compléter ses compétences
- Toute personne souhaitant investir, structurer et développer une entreprise dans l'immobilier



Programme de la formation

MODULE 01 : JE NE SUIS PAS UN VENDEUR DE RÊVE

- Je ne suis pas un vendeur de rêve
- Mon histoire
- Vous en êtes capable !
- Ne prends pas cette formation si...
- Ce ne sont pas des revenus PASSIFS

Durée : 15 minutes

Objectif : Vous assurer que cette formation est faite pour vous.

MODULE 02 : ÊTES-VOUS RÉELLEMENT PRÊT ?

- Est ce que vous êtes prêt ?
- Le passage à l'action
- 5 conseils pour tirer le meilleur de cette formation
- Voici ce qui vous attend

Durée : 15 minutes

Objectif : Comprendre la mentalité à adopter pour devenir investisseur immobilier.

MODULE 03 : COMMENCEZ À PRENDRE CES HABITUDES !

- Commencez à s'imprégner du marché immobilier
- Fixez vous des objectifs et faites régulièrement un bilan
- S'entourer des meilleurs
- Être prêt pour son crédit
- Se créer des bonnes habitudes
- Continuer à se former

Durée : 15 minutes

Objectif : Savoir quelles habitudes mettre en place afin de réussir votre objectif.

MODULE 04 : VOUS DEVEZ CONNAITRE CES NOTIONS & CALCULS

- Accumulez les actifs !
- Qu'est ce que le fameux Cash-Flow ?
- Rentabilité & Rendement
- Choisir sa Durée d'emprunt
- Exemple concret: Calcul du rendement, du cashflow et exemple d'optimisation

Durée : 36 minutes

Objectif : Acquérir les notions de base de l'immobilier et mettre en pratique ces notions avec des exemples concrets.



Programme de la formation

MODULE 05 : DÉFINISSEZ VOTRE OBJECTIF DÈS MAINTENANT

- Résidence principale ou locative ?
- Neuf ou ancien?
- Quel type de bien? Garage/appartement/maison/immeuble
- Grande, moyenne ou petite ville?
- Location courte durée ou longue durée ou Colocation?

Durée : 36 minutes

Objectif : Savoir comment définir votre objectif afin de faire un choix entre toutes les différentes typologies de bien possible.

MODULE 06 : TROUVEZ VOTRE BONNE AFFAIRE

- Trouvez votre pépite
- Qu'est ce qui n'est pas une bonne affaire?
- Recherche d'un bien en LIVE (3 exemples)

Durée : 1 heure et 19 minutes

Objectif : Savoir comment trouver un bien immobilier rentable, à travers un module théorique mais également la mise en pratique de ces connaissances.

MODULE 07 : QUE DEVEZ VOUS FAIRE PENDANT LES VISITES ?

- Préparez vous à la visite
- Posez les bonnes questions
- La checklist de votre visite
- Le contexte de la vente
- L'environnement
- L'immeuble
- La copropriété
- Le bien
- Les chiffres
- Le croquis
- Quelques cas particuliers
- Interviews d'agents immobiliers
- Dois-je faire une offre? / Le bilan

Durée : 1 heure et 23 minutes

Objectif : Savoir comment visiter un bien et savoir si vous devez vous positionner sur une offre d'achat ou non.

MODULE 08 : COMMENT DEVEZ-VOUS NÉGOCIER ?

- Préparer le terrain
- Objectivez votre négociation
- Baisser le prix, sans baisser le prix
- Gérer votre intermédiaire
- Envoyer votre offre

Durée : 17 minutes

Objectif : Apprendre comment négocier un bien immobilier.



Programme de la formation

MODULE 09 : N'OUBLIEZ AUCUNE CLAUSE DANS VOTRE COMPROMIS

- Ayez votre propre notaire
- L'acte en main
- Le compromis de vente (ou promesse)
- Les conditions suspensives et clauses à mettre
- Cas particulier d'un bien déjà loué
- La signature notaire

Durée : 23 minutes

Objectif : Connaître les différents éléments constitutifs d'un compromis/promesse de vente.

MODULE 10 : MAITRISEZ VOTRE FISCALITÉ

- L'impôt sur le revenu - TMI et parts du quotient familial
- Les régimes de location nu
 - o Le régime micro foncier
 - o Le régime réel
 - o Le régime Loc'Avantages
- Les régimes de location meublé / LMNP o Le Micro BIC
 - o Micro BIC "Classé tourisme" de courte durée
 - o Régime Réel
- Le passage en LMP et impact
- Récapitulatif des régimes en nom propre
- Etude de cas

Durée : 1 heure et 13 minutes

Objectif : Comprendre la fiscalité d'entreprise et la fiscalité immobilière.

MODULE 11 : MONTAGES & FISCALITÉ EN SOCIÉTÉ

- Les SCI (IS & IR)
 - o LaSCI à l'IR & à l'IS
 - o Exemple chiffrés
 - o Les avantages de la SCI
 - o Les inconvénients de la SCI
 - o Comment créer une SCI
 - o Passer un bien en nom propre vers SCI
- Sortir de l'argent de la SCI
 - o Tips et conseils pour la SCI
- SARL de famille & SAS
- La Holding
 - o Le régime mère fille
 - o Le régime de réintégration totale
- Le démembrement : Nue propriété & Usufruit

Durée : 56 minutes

Objectif : Connaître les différents types de sociétés immobilières et savoir comment créer/reprendre une société en immobilier.



Programme de la formation

MODULE 12 : OBTENEZ LE MEILLEUR DES FINANCEMENTS

- Se préparer au financement
- Préparer ses comptes
- Le timing du financement
- Pré-analyser son endettement
- Cas concrets de calculs
- Les autres critères de votre dossier
- Que peut-on financer?
- Les différents frais
- Le crédit immobilier
- Le rendez vous banque

Durée : 1 heure et 22 minutes

Objectif : Savoir comment préparer votre dossier de financement et comprendre tout les éléments d'un prêt immobilier.

MODULE 13 : LES TRAVAUX

- Pourquoi faire des travaux ?
- Sous-traiter les travaux ou le faire soi-même?
- Estimer ses travaux
- Trouver les bons professionnels
- Le devis travaux
- Négociation des travaux & déblocage
- Interview Artisans
- Home Staging & mobilier
- Interview Architecte d'intérieure

Durée : 1 heure et 17 minutes

Objectif : Comprendre comment réaliser des travaux et décorer un bien immobilier, tout en sachant comment sélectionner les différents professionnels pour vos prestations.

MODULE 14 : LA MISE EN LOCATION

- A qui louer, et comment louer plus cher ?
- L'annonce de location
- Sélectionner un locataire & déléguer la gestion
- Bail de location
- Assurance & Garanties
- Interviews gestionnaires locatifs

Durée : 1 heure et 05 minutes

Objectif : Savoir comment mettre un bien en location.

MODULE 15 : MAITRISEZ VOTRE PLUS VALUE !

- La plus value immobilière
- Imposition sur la plus value selon les régimes
 - LMNP
 - LMP
 - SCI
 - SARL de Famille

Durée : 11 minutes

Objectif : Maîtriser et anticiper la plus-value immobilière.



Programme de la formation

MODULE 16 : ET APRÈS ?

- Et après ?
- Interview investisseurs immobiliers
- A très vite !

Durée : 2 heures et 26 minutes

Objectif : Savoir comment enchaîner les opérations immobilières.

alors ? prêts ?