

Piloter des projets d'investissement immobilier

Cette formation s'adresse principalement aux professionnels de l'immobilier – agents immobiliers, promoteurs, gestionnaires de patrimoine, négociateurs, chargés ou responsables d'affaires – qui, dans l'exercice de leurs fonctions, sont amenés à guider leurs clients investisseurs à travers des opérations complexes. Pour offrir un accompagnement global et pertinent, ils doivent maîtriser l'ensemble des dimensions du projet : transaction, rentabilité locative, montages fiscaux et juridiques, stratégie patrimoniale.

Elle s'adresse également aux professionnels du secteur bancaire, impliqués dans le financement ou le conseil en immobilier et gestion patrimoniale. Ces acteurs doivent eux aussi dépasser la seule dimension financière pour comprendre les mécanismes de rentabilité locative, les stratégies d'investissement et les enjeux fiscaux et juridiques.

Les architectes et designers d'intérieur sont également concernés, dans la mesure où ils interviennent régulièrement auprès d'investisseurs pour valoriser et rénover des biens. Une meilleure compréhension des enjeux de rentabilité, des typologies de location et des attentes des cibles locatives peut enrichir leur approche.

La formation est ouverte à toute personne disposant d'une première expérience en immobilier ou en gestion de patrimoine, souhaitant développer des compétences spécifiques dans l'accompagnement à l'investissement locatif.

Durée: 20.00 heures

Profils des apprenants

- Les professionnels de l'immobilier : agents immobiliers, promoteurs immobiliers, gestionnaires de patrimoine, négociateurs immobiliers, chargés/responsables d'affaires en immobilier
- Les professionnels du secteur bancaire qui travaillent dans le financement immobilier, le conseil immobilier, le conseil patrimonial
- Les architectes et designer d'intérieur
- Toute personne ayant une première expérience dans l'immobilier ou la gestion de patrimoine, souhaitant développer des compétences spécifiques dans l'accompagnement à l'investissement locatif

Prérequis

- Exercer dans le secteur de de l'immobilier, du conseil patrimonial, de la banque ou toute autre activité en lien avec l'investissement immobilier

Accessibilité et délais d'accès

Nos formations sont ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, prenez prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie en fonction des situations de handicap

2 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Accompagner des investisseurs particuliers dans leurs projets d'investissement locatif avec une approche global
- Analyser la rentabilité d'un projet immobilier et en identifier les leviers de valorisation
- Maîtriser les fondamentaux juridiques, fiscaux et patrimoniaux liés à l'investissement locatif
- Structurer un conseil adapté aux objectifs patrimoniaux et au profil de l'investisseur
- Articuler les dimensions techniques, financières et stratégiques d'un projet d'investissement

Contenu de la formation

- Identifier, évaluer et piloter un projet immobilier
 - Analyse du marché immobilier : tension locative, rentabilité brute/net, TRI, analyse SWOT.
 - Calcul de la rentabilité et de la viabilité économique : prévisions de trésorerie, indicateurs financiers, budget travaux.
 - Valorisation du bien : plan de rénovation, critères RSE, accessibilité, outils d'IA pour visualisation, gestion des prestataires.
 - Montage bancaire : types de prêts, simulation de financement, préparation du dossier bancaire, argumentaire auprès du banquier.
 - Négociation : leviers d'action, gestion des objections, recherche de solutions gagnant-gagnant.
- Structurer juridiquement et fiscalement un projet immobilier
 - Montages juridiques et fiscaux : SCI, LMNP, LMP, achat en nom propre. Comparatif des régimes (avantages, inconvénients, fiscalité, transmission). Adaptation au profil investisseur et au projet.
 - Mise en location : Choix du mode d'exploitation (nue, meublée, colocation, courte durée). Estimation des loyers et ciblage des locataires.
 - Canaux de diffusion et stratégies de commercialisation.
 - Garanties locatives et sélection des locataires.
- Élaborer une stratégie patrimoniale à long terme
 - Planification des acquisitions : rythme d'achat, diversification du portefeuille.
 - Stratégie financière : optimisation des financements successifs.
 - Fiscalité évolutive : arbitrages IR/IS, démembrement, LMNP/LMP, transmission.
 - Projection patrimoniale : estimation des revenus, charges, remboursement et patrimoine net.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Cette formation s'appuie sur l'expertise pratique du formateur, combinant ses expériences en gestion immobilière, création d'entreprise et développement commercial.

Ressources pédagogiques et techniques

- Un livret de formation,
- Modèles de business plan et d'étude de marché.
- Checklist pour choisir un statut juridique.
- Guide pratique de networking.
- Plan d'action individuel pour chaque participant.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Avant la formation : Positionnement des compétences
- Pendant la formation : accompagnement personnalisé via le forum et quiz
- Après la formation : Suivi post-formation
- Mises en situation et étude cas
- Réalisation d'un dossier final et présentation devant un jury pour évaluer les compétences et les connaissances acquises sur les sujets clés
- Certificat de réalisation de l'action de formation.