

Public concerné

Particuliers et chefs d'entreprises souhaitant créer une société à prépondérance immobilière.

Compétences visées

Le stagiaire sera capable de développer son chiffre d'affaires par l'immobilier, de créer et gérer une société adaptée à ses objectifs.

Équipe pédagogique

Emeline Siron. Diplômée en immobilier et ancienne Real Estate Asset Manager dans une société de fonds d'investissements immobiliers en Europe. Entrepreneur et investisseur spécialisée dans l'immobilier depuis plus de 9 ans.

Durée

30 heures réparties sur une période de 3 mois. À l'issue, formation en accès libre et illimité sous réserve d'une progression à 100%.

Méthode d'enseignement

FOAD avec accompagnement.

Tarif

1498€ TTC, frais pédagogiques inclus. Dispositifs d'aides au financement ou règlement par carte bancaire en 4 fois. Offre de réduction possible, modalités sur le site internet.

Référent handicap et formation

Thomas Rigaud :

formation@evermind.group

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les techniques pour accroître ses bénéfices
- Être capable de choisir une fiscalité adaptée à ses objectifs
- Être en capacité de créer et gérer une société

DÉROULEMENT DES FORMATIONS

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Accueil du stagiaire 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
- Mise à disposition de documents supports dans chaque partie
- Étude de cas et exemples
- 3 x session individuelle et personnalisé de 1 heure
- Contrôle des connaissances à la fin de chaque partie et de chaque module par l'intermédiaire d'évaluations type QCM
- Évaluation finale en fin de formation
- Remise de l'attestation de fin de formation

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Accès immédiat suivant l'inscription à la plateforme de formation.
Puis accès à 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 en ligne de 27 heures
- 3 sessions d'accompagnement personnalisé de 1 heure

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES SUPPLÉMENTAIRES

- Groupe privé d'entraide
- Réservation de coaching téléphonique sur l'espace membre
- Chat et support technique

Compétences visées

Le stagiaire sera capable de développer son chiffre d'affaires par l'immobilier, de créer et gérer une société adaptée à ses objectifs.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Les compétences du chef d'entreprise

- Améliorer son mindset pour réussir
- Mettre en place les pré-requis financiers
- Comprendre les étapes d'un investissement

Module 2 : Les stratégies de location

- La colocation à haut rendement
- Multiplier ses revenus avec l'immeuble de rapport
- La location courte durée pour augmenter sa rentabilité
- Les locaux commerciaux et les parkings
- La division pour encaisser plus de loyers
- Utiliser l'achat-revente en résidence principale

Module 3 : Connaître son marché et trouver des biens

- Définir son budget et son secteur de recherche
- Traquer les bonnes affaires immobilières
- Faire travailler le système à sa place
- Exemple d'étude de marché

Module 4 : Étudier les chiffres de son projet

- Définir les principaux indicateurs financiers
- Établir un business plan rigoureux et structuré
- Valider ses critères de Go et de No Go

Module 5 : Visiter et employer la négociation avec brio

- La check-list détaillée des visites à télécharger
- Exemple d'une visite de bien sur le terrain
- Utiliser les diagnostics immobiliers à son avantage
- Les techniques puissantes pour négocier comme un pro
- Comprendre le notaire et les formalités administratives

Module 6 : Décrocher un crédit pour son entreprise

- Les différents crédits bancaires adaptés à sa situation
- Ne pas faire d'erreurs dans l'analyse des offres
- Faire une demande de crédit avec les documents à fournir
- Enchaîner les demandes et continuer à investir

Module 7 : Augmenter ses bénéfices par les travaux

- Choisir la bonne entreprise et rester en sécurité
- Confronter les devis et diminuer son budget travaux
- Comprendre les travaux sans être artisan
- Exemple sur le terrain d'un suivi de chantier
- La réception du chantier et les garanties
- Maîtriser l'urbanisme et les déclarations

Module 8 : Développer son activité de location

- Trouver un locataire de qualité pour son logement
- Déléguer à 100% la mise en location et la gestion
- Les différents baux de location et caractéristiques
- Protéger son cash-flow avec le cautionnement

Module 9 : Choisir le meilleur régime fiscal

- Les bases de l'imposition des particuliers
- L'imposition des revenus locatifs en nu et meublé
- Les taxes et impositions locales
- Plus-values de particuliers et professionnels

Module 10 : Créer et gérer une entreprise

- La société, SCI, SARL ou SAS ?
- Les étapes de la création d'entreprise
- Se rémunérer en tant que dirigeant de société
- Parler le langage du comptable, bilan et résultats
- L'imposition avantageuse en société
- Étude de cas et exemple de structuration

Module 11 : Utiliser les montages en société

- Les circulations d'argent à travers la holding
- Le démembrement pour faciliter la transmission
- Le droit des successions et son fonctionnement
- Les régimes matrimoniaux au coeur de l'entreprise

Module 12 : Exploiter les astuces de l'entrepreneur

- Aller plus loin dans la recherche de clients
- Une gestion 100% déléguée pour développer son chiffre
- Adapter la fiscalité en fonction de sa stratégie

Module 13 : FAQ, les questions fréquentes

- Toutes les réponses sur le financement et la banque
- Plus de doutes sur les travaux et la gestion
- Maîtriser parfaitement la fiscalité et les sociétés

Module 14 : Aller plus loin dans l'entrepreneuriat

- Trouver un associé pour enchaîner et se développer
- Vivre de la SCI à l'IS : mythe ou réalité ?
- Exemple de recherche de produits et marketing

Module 15 : Interviews

- Étudiant, quelle stratégie adoptée ?
- Décoratrice d'intérieur, comment se démarquer ?
- Avocat fiscaliste, choisir la bonne structure juridique
- Banquier, les conseils pour se faire financer

DURÉE ESTIMÉE : 27 heures

+

3 heures de coaching téléphonique