



Réussir dans l'immobilier

RÉSUMÉ DU PROGRAMME

- **Durée de la formation**

22H réparties en 16 modules

- **Lieu de formation :**

E-learning et distanciel

gorentier.com

NOUS CONTACTER
CONTACT@GORENTIER.COM



Réussir dans l'immobilier

Programme de formation :

Module 1 – Se connaître avant d'exercer

5 principes à implémenter
Apprendre à déléguer
Connaître ses points forts et ses points faibles
Traiter ses injonctions
Quizz fin de module

Module 2 – Gestion financière

Le cercle financier
Gérer son portefeuille
Les notions Actif/Passif
Quizz fin de module

Module 3 – Calculs liés à la rentabilité

Calcul de la rentabilité
Qu'est-ce qu'une bonne rentabilité ?
L'endettement
Le cash-flow
Le ROI (Return On Investment)
La règle des 70
Le taux d'endettement différentiel
L'effet de levier bancaire
Quizz fin de module

Module 4 – Objectifs et stratégies selon le type de bien

Introduction au module
Tableau comparatif type de bien
Les appartements
Les immeubles
Les parkings
Parkings et box
Les maisons
Les locaux commerciaux
La meilleure stratégie 1
La meilleure stratégie 2
Quizz fin de module



GO RENTIER

Module 5 - Stratégies de location

Grandes villes vs. provinces
La location longue durée
La colocation
La location courte durée
Quiz fin de module

Module 6 - Étude de marché

PDF étude de marché
Étape 1
Étape 2
Étape 3
Étape 4
Étape 5
Étape 6
Étape 7
Étape 8
Quiz fin de module

Module 7 - Trouver un bien rentable sur le marché locatif

L'erreur du prix
La feuille de route PDF
La feuille de route
Où chercher
L'outil indispensable (présentation)
L'outil indispensable (tutoriel)
Les agences immobilières
Quiz fin de module

Module 8 - Les visites

PDF visite immobilière
Organisation d'une journée de visites
1ère étape
2ème étape
3ème étape
La contre-visite
Le croquis
Kit visite
Quiz fin de module

Module 9 - La négociation

Les bases de la négociation
Vendeur idéal (1/2)
Vendeur idéal (2/2)
Les questions à poser
Agences
De combien négocier
L'offre d'achat
Le compromis de vente
Quiz de fin de module



GO RENTIER

Module 10 – Tout savoir sur le notaire

Présentation du notaire

Présentation du clerc de notaire

La promesse d'achat

Le compromis de vente

L'acte authentique

Les frais de notaire

Mariage et pacs

La SCI

Transmission et donation

Quiz fin de module

Module 11 – Les travaux de rénovation

Les conditions avant chantier

Se construire un réseau d'artisan

Comment choisir ses artisans

Analyser un devis

Quiz de fin de module

Module 12 – Financement

Le scoring bancaire

Améliorer son scoring bancaire

Le financement en fonction de sa situation

Le conseiller bancaire

Comprendre les différents taux

Dossier bancaire 1/6

Dossier bancaire 2/6

Dossier bancaire 3/6

Dossier bancaire 4/6

Dossier bancaire 5/6

Dossier bancaire 6/6

Monter un dossier bancaire tutoriel

Guide du dossier bancaire

Que faire en cas de refus ?

Les éléments à négocier

Les règles du HCSF

S'adapter aux règles du HCSF

Quiz de fin de module

Module 13 – La fiscalité immobilière

Les bases de l'impôt sur le revenu

La location une 1/2

La location nue 2/2

La location meublée

La SCI à l'IR / la SCI à l'IS

Optimiser sa fiscalité

La plus value

Quiz de fin de module



Module 14 - Pratiques et techniques diverses

Créer une SCI

Projet de division

Vendre un appartement dans un immeuble

Changement de destination

Quizz de fin de module

Module 15 - Créer des annonces qui convertissent

Les photos dans une annonce

La rédaction des annonces

Quizz de fin de module

Module 16 - La mise en location

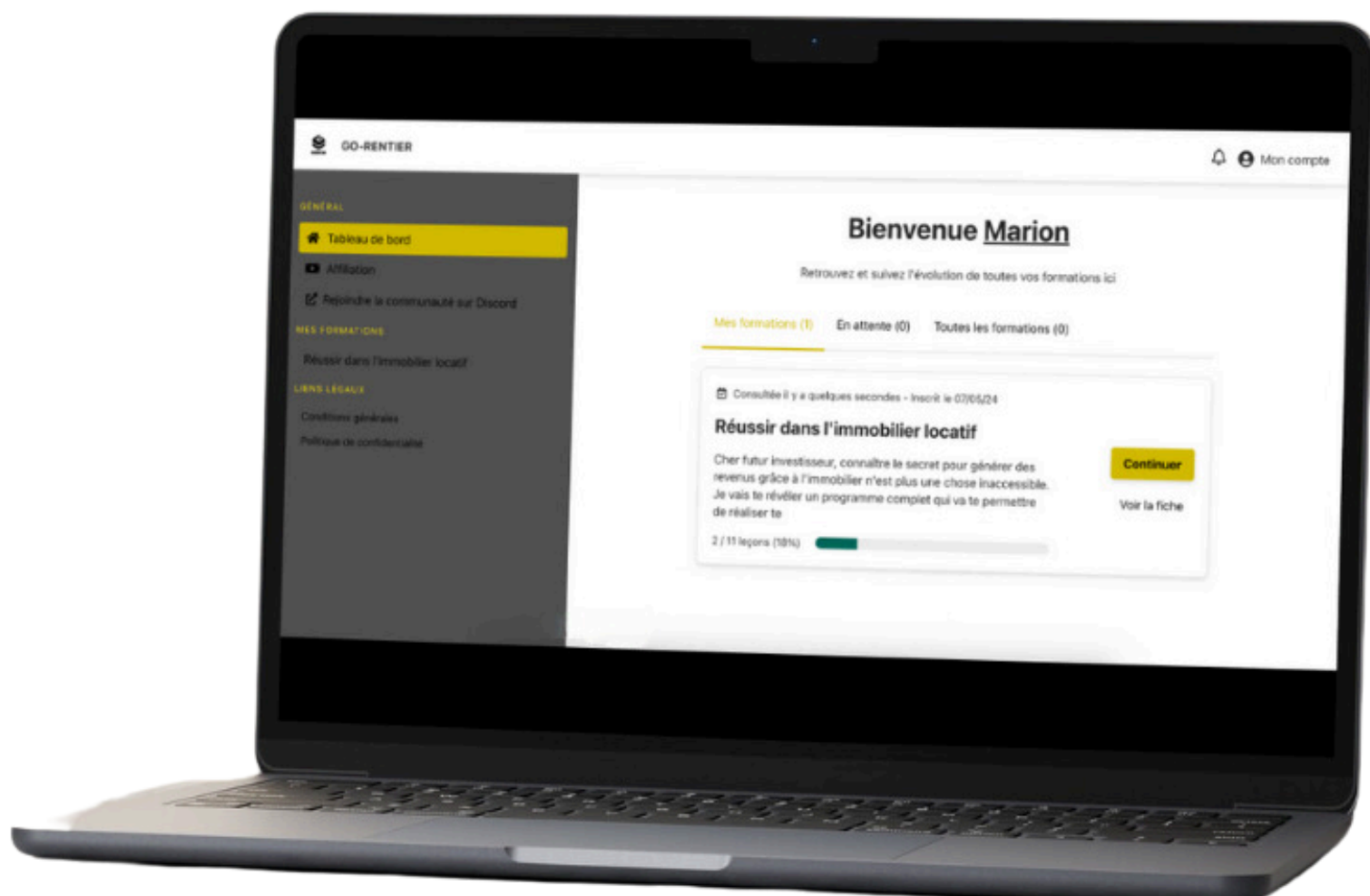
Le casting des locataires

Assurance et garantie à demander

Un locataire pour la vie

Gestion en agence

Quizz de fin de module



PRIX

Le montant de la formation est de 1997 Euros HT (Exonéré de TVA conformément à l'article 261.4.4° alinéa 4 du Code général des impôts")

MOYENS DE PAIEMENT

Carte bancaire, Virement, Paypal.

LE FORMATEUR

Jérémy Negrier, investisseur immobilier depuis 2017.

Auparavant manager commercial région Aquitaine dans une société de matériaux de rénovation immobilière puis chef d'entreprise d'une société de rénovation.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Étudier un secteur rentable
- Négocier l'achat / la vente d'un bien
- Calculer la rentabilité d'un projet
- Réaliser un investissement
- Se construire un réseau de professionnels
- Marketer son offre
- Maîtriser la mise en location
- Maîtriser les termes de la fiscalité immobilière

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Envoi des codes de connexion à la plateforme e-learning
- Évaluation des acquis à chaque fin de modules avec un quizz
- Suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation en début, en cours et en fin de formation
- Remise d'un certificat de réalisation

PUBLIC CONCERNÉ

- Particulier souhaitant investir dans l'immobilier
- Gérants d'entreprises pour le développement de l'entreprise
- Toute personne souhaitant créer une structure dans l'immobilier ou améliorer une structure existante.



GO RENTIER

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation à chaud et à froid (QCM)
- Évaluation à chaque fin de module
- Suivi de l'équipe pédagogique par le biais de la plateforme de formation e-learning (pourcentage de progression, temps passé, résultats aux quizz)

DURÉE DE LA FORMATION

- Formation sur 90 jours avec accès illimité
- Durée de la formation : 22h

ACCESSIBILITÉ

Toute personne en situation de handicap peut nous contacter par e-mail contact@gorentier.fr afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation. Référent handicap : Marion.

PRÉ-REQUIS

- Comprendre le français écrit et oral
- Avoir une connexion internet haut débit

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation à distance avec suivi pédagogique à distance
- Équipe support pour veiller au bon fonctionnement de la plateforme de formation
- Atelier visio en ligne toutes les semaines
- Support pédagogiques téléchargeable

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- L'inscription se fait par téléphone avec un conseiller Go-rentier ou directement en ligne sur le site gorentier.com via un bon de commande.
- La session de formation est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois l'inscription complète du stagiaire et le délai de rétractation de 14 jours écoulés. Si la formation commence avant la fin du délai de rétractation, le stagiaire devra y renoncer expressément.
- Tous les supports pédagogiques et liens externes nécessaires à la formation se trouvent dans la plateforme de formation.

NOUS CONTACTER
CONTACT@GORENTIER.COM