

Conquérir les investisseurs/Conserver les bailleurs

Comment conserver et développer votre portefeuille dans le contexte actuel et celui à venir

Programme détaillé

1- La vision des propriétaires et parfois celle des professionnels...

- L'immobilier est mal aimé des pouvoirs publics
- La peur de passoires thermiques
- L'idéologie de plafonnement des loyers
- Les revenus de l'immobilier sont fortement fiscalisés
- Les rendements ne font que baisser
- La réglementation et la jurisprudence sont constamment en faveur du locataire
- Les mesures « pseudos écologiques » alourdissent les coûts et les démarches
- La fiscalité sur les successions pousse à arbitrer en amont
- D'autres supports sont plus attractifs
- **Ces perceptions incitent les français à revendre leurs biens immobiliers ou à moins en acheter,**

2- Pourtant de nombreuses solutions existent pour :

- Donner des perspectives à vos clients dans un monde où globalement ils en ont peu
 - **Apporter de la valeur ajoutée par des conseils simples pertinents et rares**
 - **Développer en utilisant le nouvel outil : Pappers Immo**
 - Proposer à vos investisseurs/bailleurs autre chose que la location, la comptabilité et la gestion des sinistres...
- **A condition que les professionnels soient plus au fait que leurs clients !!!**

2- Quels sont les leviers à actionner ?

- Rappel de la fiscalité nue
- La location meublée
- La SCI comme outil de cotisation retraite et de transmission.
- Intérêts et fantasmes de la SCI à l'I.S.
- La donation temporaire d'usufruit aux enfants étudiants
- La bascule en meublé
- Vérités et fantasmes de la colocation
- Comment sortir d'un « mauvais » diagnostic ?
- L'OBO, se vendre à soi-même et à ses proches
- Comment échapper à l'IFI ?

Et surtout :

- Comment pénétrer l'écosystème « investisseur » sur votre secteur ?
- Positionnement de leader du marché
- Comment sourcer les biens « investisseurs » ?
- Comment contacter et fidéliser les Marchands de biens, Foncière privée, Grosse SCI, particuliers actifs.
- Comment développer vos affaires avec la recommandation ?

➤ **ET bien d'autres leviers à combiner pour un maximum d'efficacité**

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2025 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Développer votre portefeuille gestion locative
- Pérenniser votre portefeuille actuel
- Connaitre les leviers

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Développer votre portefeuille gestion locative à moindre coût et de façon maîtrisée par la conquête de nouveaux mandats
- Pérenniser votre portefeuille actuel et éviter l'érosion massive
- Valoriser votre rôle en apportant une vraie plus-value
- Réaliser des honoraires complémentaires.
- Soyez les premiers à sortir des « services de base » qui ne permettent plus de faire la différence

...inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

- Professionnel de la transaction et de l'administration de biens et exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.
- Les responsables de service gestion
- Les responsables de service transaction
- Les gestionnaires
- Les négociateurs

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'immobilier

Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS
Tél : 01 44 71 36 07
e-mail : info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM. L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*