

La vente aux investisseurs

épisode 1

Les bases techniques et commerciales pour convaincre et fidéliser les investisseurs dans l'immobilier ancien

Programme détaillé

1- Un marché très important, des compétences spécifiques :

- Les ventes aux investisseurs en ancien représentent 25 à 30% des transactions
- Les compétences à maîtriser sont différentes de celles nécessaires à la vente de résidences principales
- Ce marché se structure avec l'émergence de spécialistes (LMI, Masteos, Bevouac, etc.)
- Après des années d'euphories des freins apparaissent :
 - Les revenus de l'immobilier sont fortement fiscalisés
 - La réglementation et la jurisprudence sont en faveur du locataire
 - Les mesures « écologiques » alourdissent les coûts et les démarches
 - D'autres supports sont plus attractifs

2- Pourtant de nombreuses solutions existent pour :

- Apporter de la valeur ajoutée par des conseils pertinents et rares
- Proposer le bon produit **ET** le bon « montage » (financement, fiscalité)
- Développer vos C.A. et mandats de gestion, location
- Récurrence de l'activité transaction (vendeurs, acquéreurs, MDB)

3- Quels sont les leviers à actionner ?

- Rappel de la fiscalité nue
- La location meublée, (LMNP-LMP)
- Le financement
- Secteurs bourgeois ou populaires ?
- La SCI comme outil de cotisation retraite et de transmission.
- Intérêts et fortes contraintes de la SCI à l'I.S.
- Les « mirages » de la défiscalisation (Pinel, résidences services, Malraux, Loc'Avantages)
- La vente de biens occupés
- Plafonnement des loyers et comment le contourner
- La donation temporaire d'usufruit aux enfants étudiants
- Vérités et fantasmes de la colocation
- Comment sortir d'un « mauvais » DPE?
- L'OBO, se vendre à soi-même et à ses proches (le beurre, l'argent du beurre et moins d'impôts !)
- Comment échapper à l'IFI ?
- **ET bien d'autres leviers à combiner pour un maximum d'efficacité**

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ DISTANCIEL (online) :
4 sessions de 3h30
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ 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 certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Connaître les leviers actuels dont peuvent bénéficier les investisseurs.
- Adopter la posture de conseil auprès des investisseurs

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

- Développer et fidéliser la clientèle d'investisseurs, acheteurs ET vendeurs.
- Valoriser votre rôle
- Réaliser des honoraires complémentaires.
- Augmenter la qualité et la rentabilité de vos portefeuilles gestion

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction et/ou l'administration de biens et exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises, directeurs d'agences
- Négociateurs transaction
- Les responsables de service gestion
- Et tous ceux qui souhaitent développer le portefeuille gestion en croissance interne

Tarification comprenant :

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

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

info@multiscore-formation.fr

www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

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

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

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité vente aux investisseurs

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)*