

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
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscor TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et 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

Tarifcation 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

Moyen pédagogique

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

Moyen d'évaluation

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Philippe Fauré
info@multiscoretgs.fr

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

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)*