

Formation immobilière complète : Créer son entreprise de location de biens immobiliers

Mise à jour : 12 mai 2022

Le stagiaire de la formation aura acquis toutes les compétences pour créer et gérer son entreprise dans l'immobilier.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant(e) aura acquis les notions fiscales, légales et réglementaires élémentaires et saura :

- Effectuer les démarches pour démarrer son activité
- Rédiger et enregistrer les statuts
- Publier la constitution
- Procéder à l'immatriculation de la société
- Dissoudre une société d'investissement
- Optimiser sa fiscalité
- Gérer l'opérationnel de son activité
- Appréhender le marché de l'immobilier
- Capable de créer et développer son entreprise de biens immobiliers
- Maîtriser les aspects juridiques et financiers d'une organisation dans le secteur de l'immobilier
- Communiquer et négocier avec différents tiers : banques, agents immobilier, notaires, assureurs
- Détecter les bonnes affaires en immobilier
- Négocier avec les vendeurs, les partenaires commerciaux,
- Gérer la location de ses biens

Durée de la formation :

50 heures sur 8 semaines

Horaires libres

Dates : À tout moment

Tarif : 1997 €

Modalités et Délais d'accès :

L'inscription est acquise une fois le paiement validé

L'Accès est Immédiat depuis l'espace membre personnalisé

Profil : La formation est tout public

Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire

Niveau exigé : Aucun niveau spécifique demandé

Niveau exigé : Un ordinateur ou tablette ou téléphone, une connexion internet, le logiciel Zoom, Messenger, télégramme ou WhatsApp

Prise en compte du handicap

Tous les modules e-learning sont accessibles aux personnes en situation de handicap les vidéos sont visibles en pleine écran, le son est réglables, et les documents en PDF peuvent être zoomé jusqu'à 500 fois.

Nous contacter pour toutes demandes spécifiques d'aménagement.

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

Le programme détaillé de l'action de formation figure en annexe du présent contrat et précise les objectifs et la durée.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires sur une plateforme e-learning dédiée avec espace membres
- La formation est dispensée au moyen de vidéos à visionner
- Documents PDF en support de la formation à télécharger
- Étude de cas concrets
- Séances de visio-formation en classe virtuelle
- Groupe de support entre participants sur groupe privé Facebook
- Discussion avec les formateurs via un groupe Whatsapp ou Télégramme
- Test de connaissance à la fin de chaque module

Suivi et évaluation - Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Au début de la formation un test est complété afin de connaître le niveau de la personne
- Quiz de type QCM
- Pourcentage d'avancement dans le visionnage des vidéos des cours pour chaque modules de la formation
- En fin de formation, un test va permettre de vérifier les acquis de la formation avec délivrance d'une attestation de formation.
- Un fin de formation une évaluation de la formation et des formateurs est faite par le participant.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Certification de réalisation Modalités d'évaluation des résultats

- Relevé de connexion via l'espace membre
- Pour passer au module suivants l'apprenant doit travailler le temps minimum requis pour chaque module
- Des quizz sanctionnent le passage au stade suivant des modules nécessitant un acquis indispensable
- Feuilles d'émargement pour les séances de visio-formation
- Questions orales et écrites (QCM)
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation

- Contenu de la formation

Introduction

Module 1 : Créer son activité, quel statut choisir ?

- Nom propre (indivision)
- La SCI
- En société commerciale (SARL, SAS, SASU, etc)
- SCI transparente (Impôts sur le revenu)
- SCI à IS (Impôt société)
- La holding

Module 2 Fiscalité- Comprendre la fiscalité immobilière française

- Déficit Foncier
- Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP)
- Loueur Meublé Professionnel (LMP)
- SCI, SAS, Holding, SARL, etc.

Module 3 : Définir sa stratégie

- Les différentes cibles sur le marché immobilier français

-
- Les différentes stratégies possibles sur le marché immobilier français
 - Choisir le bon type de bien en fonction de sa stratégie

Module 4 : Commencer son activité

- Le processus d'achat
- Savoir reconnaître une bonne affaire immobilière
- Pour payer moins cher
- Méthode de négociation

Module 5 : Comprendre les principaux investissements possibles

- Maisons
- Appartements
- Immeubles
- Garages, parkings ou box
- Bureaux
- Locaux commerciaux
- Garages, parkings ou box
- Caves
- Biens à transformer (granges, garages, commerces, etc.)
- L'immeuble de rapport

Module 6 : Connaître les types d'investissements

- Neuf en Vefa (La vente en l'état futur d'achèvement)
- Neuf ou très récent
- Ancien
- Avec ou sans travaux

Module 7 : Définir son secteur

- Savoir quelle région choisir
- Connaître les différents types de quartiers : avantages et inconvénients

Module 8 : Connaître les lieux où chercher un bien

- Les agences immobilières
- Les sites internet
- Les notaires
- Dans la rue
- Le bouche à oreille

Module 9 : Comprendre les différents baux - La mise en location

- La location nue
- La location meublée
- Le bail mobilité

-
- Le bail étudiant
 - Un meublé en location nue
 - La courte durée

Module 10 : Mise en location, gestion et locataires

- Les visites et annonces
- Les visites virtuelles en ligne, comment les créer soit même
- Gestion immobilière (les baux, les quittances de loyer, l'état des lieux, petites annonces, les indices de revalorisation)
- Savoir éviter et gérer les impayés
- Comprendre comment mettre fin à un bail en toute légalité
- Gérer les prêts de logement entre locataire
- Connaître ses responsabilités en tant que loueur
- Gérer le décès d'un locataire
- Faire valoir ses droits devant les tribunaux (se défendre seul sans l'aide d'un avocat)
- L'importance de l'huissier pour un gestionnaire de patrimoine immobilier
- Assurance loyer impayés
- Assurance PNO (Propriétaire Non Occupant)
- Les garants et cautionneur
-

Module 11 : Connaître les différents financements possibles

- L'emprunt
- Le crédit revolving
- Le crédit à la consommation
- Le rachat de crédit
- L'assurance décès emprunteur

Module 12 : Créer sa société d'achat-revente

- Acheter et revendre et faire de la plus-value
- Créer sa société de marchand de bien
- Choisir son statut (nom propre, auto entrepreneur, SASU, SAS)
- La gestion de son entreprise au quotidien
- Rechercher des biens à rénover
- La comptabilité
- Développer son activité
- Un point sur la TVA
- La fiscalité du marchand de bien
- Choisir un cabinet comptable

Équipe pédagogique

Frédéric MAGUSTO, formateur en immobilier

FREDERIC MAGUSTO

frederic@magusto.com

06 61 800 266

45 rue saint dominique
14100 LISIEUX

PROFIL

Dirigeant de société depuis toujours, je suis autodidacte, passionné par le codage d'application informatique et les automatismes. Depuis 2012 je gère mes biens immobiliers et ceux de mes SCI (Depuis 2016). Je suis toujours à la recherche de nouveautés pour automatiser mes logements et simplifier la gestion de mes entreprises.

EXPÉRIENCE

Président SAS OTSUGAM 2021 - en cours

- Organisme de formation pour d'adultes dans le milieu de l'immobilier et la création d'entreprise. Coaching pour chef d'entreprise et investisseur Immobilier

- Exploitation de laverie automatique et exploitation de distributeur Automatique (2 sites en exploitation à ce jour et Prévisions de 10 laveries)

LMNP - location d'appartement à la journée 2016 - En cours

Gestion des appartements, création des annonces de location, développement de la clientèle, relation client et fournisseur.

Gérant - rédacteur en chef les éditions du Concouriste – 2002 -2020

Gérant de la SARL, rédacteur en chef du journal Infoconcours

Formation des clients sur les jeux-concours (plus de 5000 personnes formées en 20 ans), organisation de séminaires de formation (entre 20 et 50 personnes par séminaire)

Rédacteur en chef - Rédaction d'articles pour être publié dans divers publications. Auteur du livre Le Guide du Concouriste.

Gérant SCI Mimounet – 2016 - maintenant

Achat de biens immobiliers, gestion des locations, rédaction des baux, visite locataire, gestion relation fournisseur, relation artisan, gestion travaux, gestion loyer, budget, offre d'achat

Gérant SCI OTSUGAM – 2016 - maintenant

Achat de biens immobiliers, gestion des locations, rédaction des baux, visite locataire, gestion relation fournisseur, relation artisan, gestion travaux, gestion loyer, budget, offre d'achat

Location de locaux et appartements - 2012 à maintenant

Location d'appartements et de locaux professionnels

[lesconcours.com](#) 1999 - 2020

Création du site, mise en place des partenariats, programmation des logiciels, codeur informatique

Assureur UAP 1989 - 1997

Gestion clientèle, gestion sinistre, gestionnaire de patrimoine, gestion de patrimoine, commercialisation compte bancaire et crédit à la consommation

ÉTUDES

CAP Électromécanique - brevet des collèges - formation banque UAP - Capacité d'Assureur

Passionné par les nouvelles technologies, je suis à la pointe du progrès pour la domotique, passionné par les relations humaines, j'aime transmettre mon savoir aux autres.
