

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

MAJ : 10 01 2022

<p>Savoir traiter avec un acquéreur immobilier investisseur – connaître les différents baux</p>
--

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Connaître les différents types d'investisseurs et leurs attentes respectives
Savoir calculer les rentabilités des différentes opérations immobilières
Connaître les différents baux pour mieux conseiller les investisseurs

PUBLIC VISE : négociateurs immobiliers voulant se perfectionner

PREREQUIS : connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE : 14 heures sur 2 jours du 28/03/2022 au 29/03/2022

ANIMATEUR : STEPHANE PRAT

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE :

La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situation virtuelle.

La formation a lieu dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENT A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE :

Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

PROGRAMME : Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

PLAN DE FORMATION JOUR 1 : Savoir traiter la demande d'un acquéreur investisseur.

- Connaître les différents types d'investisseurs.
 - Primo investisseurs
 - Investisseurs aguerris
 - Marchand de bien
 - QCM de validation des acquis
- Comment calculer la rentabilité d'un investissement locatif
 - Méthode des loyers, brut, net, rendement
 - Apprendre à présenter une rentabilité à un investisseur.
 - Cas pratique
 - Qcm de validation des acquis.
- Quel langage commercial utiliser

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

- Comprendre la psychologie de l'investisseur
- Adapté son langage à celui de son client.
- Cas pratique
- QCM de validation des acquis
- QCM de fin de journée.

PLAN DE FORMATION Jour 2 : les différents baux pour les différents investissements locatifs

- Le bail d'habitation nu ou meublé loi ALUR
 - Règles juridiques
 - Les points positifs/ négatifs pour l'investisseur
 - Qcm de validation des acquis
- Le bail saisonnier
 - Les règles juridiques
 - Les points positifs/négatifs pour l'investisseur
 - Qcm de validation des acquis
- Les baux de droits communs
 - Les règles juridiques
 - Les points positifs/négatifs pour l'investisseur
 - Qcm de validation des acquis
- Le bail professionnel
 - Règles juridiques
 - Les points positifs/négatifs pour l'investisseur
 - Qcm de validation des acquis
- Le bail commercial
 - Règles juridiques
 - Les points positifs/négatifs pour l'investisseur
 - Qcm de validation des acquis
- QCM de fin de formation

VALIDATION DE FORMATION : QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation.