

# INVESTISSEMENT LOCATIF

LES FONDAMENTAUX POUR MIEUX CONSEILLER  
VOS CLIENTS

## WE-TR565

### ½ journée (3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : 130 € HT

**ESSENTIEL**

#### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
*Effectif maximum : 25*

#### INTERVENANT(S) :

*Formateur : Formateur : Professionnel expérimenté en gérance locative*  
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

#### OBJECTIFS :

- Identifier les profils types des investisseurs et comprendre leurs attentes pour mieux les conseiller
- Savoir expliquer simplement les règles essentielles de l'investissement locatif (encadrement juridique de la location, rentabilité, fiscalité)
- Développer un discours pertinent et rassurant pour accompagner les investisseurs en immobilier locatif

#### NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier (Responsables d'agence, Négociateurs)

*Prérequis :* aucun

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogique

### I - PROFILS ET BESOINS DES INVESTISSEURS

Identifier et comprendre les motivations de l'investisseur

- Complément de revenus
- Constitution d'un patrimoine
- Préparation de la retraite
- Transmission

Appréhender la typologie de l'investisseur :

- Occasionnel (1<sup>er</sup> achat locatif)
- Récurrent (patrimoine diversifié)
- Individuel vs SCI

Questions clés à poser au client :

- Objectif principal de l'achat ?
- Horizon de détention ?
- Budget global et capacité d'emprunt ?
- Préférence vide / meublé ?

### II - LES FONDAMENTAUX JURIDIQUES DE LA LOCATION

Loi du 6 juillet 1989 :

- Socle des baux d'habitation principale, les grandes notions à connaître pour conseiller l'investisseur
- Deux options : nu ou meublé
- Les régimes spéciaux : bail meublé étudiant, bail mobilité

Obligations du bailleur et points de vigilance :

- Logement décent (surface, sécurité, confort)
- Diagnostics obligatoires
- Entretien courant

### III - RENTABILITÉ, FISCALITÉ ET GÉRANCE LOCATIVE

Calcul de rentabilité brute et nette (exemples pratiques, exercice)

Notions fiscales : micro-foncier, LMNP, réel

Modes de gestion : directe, agence, mandat

Argumentaire pour valoriser l'accompagnement de l'agent (synergie transaction / gestion) :

- Conseiller de confiance dès l'achat
- Aider à projeter le client sur la location future
- Créer du lien entre transaction et gestion
- Fidéliser le client investisseur

### SYNTHÈSE ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENTS