

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

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

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

NIVEAU & PUBLIC :

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

Prérequis : aucun

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

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^{er} 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