

LA VENTE D'UN LOT À UN INVESTISSEUR : UNE SPÉCIALITÉ À DÉVELOPPER, UN BOOSTER DE BUSINESS

(Inclus statut de bailleur privé !)

TR430

1 jour
(7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Acquérir les bases qui permettent DE VENDRE UN LOT ANCIEN à un investisseur
- Développer un marché sous exploité !
- De la fiscalité aux travaux en passant par le montage (aides, financement), maîtriser les éléments et se positionner en spécialiste

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, collaborateurs,
négociateurs

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en gérance locative

Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION : POURQUOI EST-CE UN MARCHÉ SOUS EXPLOITÉ ?

- Qui dit investisseur dit neuf, or il y a aussi de nombreux axes pour les bien anciens
- Les croyances
- Comment vous pouvez vous positionner et en faire une spécialité

I – À CHAQUE PROFIL, UNE SOLUTION

- Panorama des profils : petits épargnants, long terme, court terme, publics fiscalisés, non fiscalisé, sociétés, visions patrimoniales ...
 - A chaque profil, sa solution investissement : apprendre à distinguer pour bien communiquer et faire des propositions adaptées
- Illustrations*

II – À CHAQUE BIEN, UN INVESTISSEUR

- Copro/ mono/ maison :
- Division/ création de surface
- Travaux/ Pas travaux?
- Pourquoi, les biens à travaux sont intéressants
- Les passoires thermiques : une cible extraordinaire !

III – CHAMP DES POSSIBLES : FISCALITÉ

- Micro Foncier/ Réel
- Meublé/ non meublé
- Meuble saisonnier
- Déficit foncier doublement rénovation énergétique
- Dispositif DENORMANDIE
- Le statut du bailleur privé 2026
- Loc Avantage avec travaux
- Loc Avantage sans travaux
- Durées de détention, conditions
- Exemple sur des cas pratiques rencontrés dans le quotidien immobilier

IV – LES AIDES ET LE FINANCEMENT

- Les aides à la rénovation énergétique
- Ma prime logement décent
- Les CCE
- Les autres aides, notamment locales
- Financement : les solutions normées, les solutions bancaires
- ECO PTZ – PTZ
- Savoir articuler aide et financement pour un montage pertinent

V – MONTAGE D'UNE OPÉRATION INVESTISSEUR

- Illustration pratique à travers divers cas
- Argumentaire acquéreur
- Communication