

## **Formation : Immobilier : Créer et gérer votre entreprise**

### **OBJECTIFS**

- Avoir les connaissances nécessaires pour la création d'une entreprise à prépondérance immobilière : la SAS, la SCI, LMP
- Être apte à construire, développer et gérer ses activités professionnelles dans le secteur immobilier : achat, mise en location, gestion et revente de biens.

### **RÉSULTATS ATTENDUS**

- Être capable de définir un projet cohérent qui tient compte de l'environnement général et du marché
- Être capable de créer une activité pérenne et rentable dans l'immobilier
- Être capable de s'établir et évoluer dans le cadre juridique et fiscal du secteur

### **PUBLIC CONCERNÉ**

Tout public...

### **PRÉ-REQUIS**

Pas de pré-requis nécessaire

### **DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION**

25 heures, répartition horaires (Parcours classique sur 4 semaines) :

- Face à face à distance + E-learning
- Évaluation en début et fin de parcours
- Action de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise. Pas de certification.

Horaires de formation : Horaires flexibles, plusieurs rythmes possibles.

### **LIEU DE LA FORMATION**

Formation totalement à distance, en ligne.

### **CONTENU DE LA FORMATION**

Voir Annexe fin de page.

### **MOYENS TECHNIQUES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, explications imagée
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Plateforme e-learning accessible 24/24

## **PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)**

Moudat Daniel, diplômé d'une licence professionnelle de management et de gestion. Fort de 3 ans d'expérience en tant que formateur dans plusieurs domaines (management, vente, immobilier). Ou formateur avec niveau d'expérience équivalent voire supérieur.

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

En fin de visioconférence un enregistrement est effectué afin de vérifier la présence et l'activité du stagiaire et du formateur.

Tout au long de la formation, des quizzes, tests, questionnaires sont réalisés pour évaluer le niveau du stagiaire, comme il est décrit juste en dessous.

Le formateur établit un véritable suivi de dossier pour chaque stagiaire par trace écrite qu'il doit retourner à l'organisme à la fin de la formation.

Au début de la session : chaque stagiaire reçoit un e-mail de présentation avec :

- Le programme de la session et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

En fin de session : Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours, le prochain cours est adapté.

En fin de formation,

- Un quiz technique est distribué permettant d'évaluer les acquis du stagiaire
- Un questionnaire de satisfaction afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

## **TARIF**

Tarif standard : 1990 euros tout compris. Possibilité de devis sur demande.

## **DELAI D'ACCES**

Les inscriptions doivent être réalisées au moins deux semaines avant le début de la formation. Les dates de formation sont établies avec le conseiller pédagogique durant l'entretien de positionnement.

## **CONTACT**

E-mail : [info.ofap@gmail.com](mailto:info.ofap@gmail.com)

Tél : 09 88 45 59 34

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES**

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

### **MODALITES D'ACCES :**

En distanciel FOAD, le formateur et le(s) stagiaire(s) se connectent via une plateforme de visioconférence (Zoom) et un partage d'écran est mis en place. Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail.

### **LA CERTIFICATION :**

**Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise**

**Niveau de sortie : Sans niveau spécifique**

### **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

*Créateur d'entreprise, investisseur immobilier, gestionnaire de patrimoine.*

**Annexe - Contenu détaillé** - Formation « Immobilier : Créer et gérer votre entreprise » FOAD.

#### **I. Connaître le contexte et analyser le marché immobilier**

1. Le marché immobilier en France, les chiffres, les statistiques, les + et -
2. Pourquoi entreprendre dans l'immobilier ?
3. Les calculs de base de la rentabilité
4. Les différents types d'investissement

#### **II. Construire un projet cohérent**

1. Choix d'une forme juridique (SAS, SCI, etc...)
2. Planification et programmation du projet
3. Etude de marché approfondie
4. Monter un business plan financier

#### **III. Prospecter et développer son activité**

1. Techniques de prospection
2. Comment trouver son notaire, banquier, artisans, agence
3. Se démarquer de la concurrence
4. Les opportunités d'embauche

#### **IV. Se positionner sur une offre adaptée à la demande**

1. Sélectionner son produit
2. Réaliser les procédures avant proposition (Les visites, analyse et observation)
3. Négociation et offre d'achat
4. Recherche de financement

#### **V. Bâtir sa stratégie fiscale et financière**

1. Les recours financiers des sociétés
2. La défiscalisation
3. Les différents impôts et taxes

#### **VI. Comprendre les aspects juridiques**

1. Droit de l'immobilier ce qu'il faut savoir (mémo)
2. Obligation des interlocuteurs classiques de l'entreprise (impôt, URSSAF, CPAM...)
3. Obligations des prestataires
4. Obligations de l'entreprise

#### **Contact :**

Courrier : 31 Rue Chevalier Paul, 83000 Toulon

E-mail : [info.ofap@gmail.com](mailto:info.ofap@gmail.com)

Tél : 09 88 45 59 34

\*Document à jour au 18/05/2022\*