

TEAM IMMO

BASES DE L'IMMOBILIER ET INVESTISSEMENT
LOCATIF : DEVENIR CHASSEUR IMMOBILIER



INVESTISSEMENT
IMMOBILIER

DURÉE

70h (e-learning)

(Durée pouvant être étalée sur une durée maximale de 6 mois)

PRÉ-REQUIS

Aucune connaissance spécifique dans le domaine de l'immobilier n'est requise.

NATURE DE LA FORMATION

Acquisition et développement des compétences.

TARIF

2240 €

TVA non applicable, Art. 261-4-4 du CGI

Des dispositifs de prise en charge existent (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi...), veuillez nous contacter pour en savoir plus.

PRÉAMBULE

Les sportifs professionnels sont soumis à différentes problématiques pouvant être un frein à leur projet de reconversion professionnelle : un emploi du temps incertain, un manque de visibilité sur les échéances, une difficulté à se projeter dans un environnement professionnel différent...

Les sportifs ont besoin d'être accompagné dans ce projet de reconversion grâce à une formation :

- flexible, au format malléable (adaptée à leur rythme et facile d'accès) ;
- sur mesure, grâce à une approche individualisée pour optimiser les apprentissages ;
- professionnalisante, grâce à l'acquisition de compétences théoriques mais également pratiques, auprès d'experts qualifiés.

La formation a pour objectif de permettre au sportif de haut niveau de découvrir ou d'approfondir sa connaissance du monde de l'immobilier afin de préparer une reconversion professionnelle.

Elle permet d'acquérir toutes les compétences fondamentales pour vous insérer dans l'environnement professionnel immobilier et de vous lancer dans une activité de chasseur immobilier à l'issue de la formation.



PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux sportifs de haut niveau ayant l'envie de se reconvertir dans le monde de l'immobilier, pendant, ou à l'issue de leur carrière.



OBJECTIFS ET CONTENU

A l'issue de la formation vous serez capable de :

Comprendre l'environnement immobilier, ses acteurs et ses enjeux (20H)

- Comprendre le fonctionnement de la copropriété et du lotissement
- Identifier et appréhender le rôle des principaux acteurs de l'immobilier
- Savoir décrire un logement tel un professionnel de l'immobilier
- Appréhender les notions de bases de la construction
- Appréhender les enjeux économiques de l'immobilier en France

Connaître les métiers de l'immobilier : de l'agent immobilier vers le chasseur immobilier (20H)

- Découvrir le cadre légal du métier d'agent immobilier à travers la loi Hoguet (règlementation, honoraires...)
- Appréhender le statut d'agent commercial et les moyens de prospection du professionnel de l'immobilier
- Comprendre le rôle et l'activité du chasseur immobilier
- Préparer une visite et maîtriser le processus de vente

Comprendre le secteur de l'investissement locatif (25H)

- Définir le cadre législatif de l'investissement locatif (droit des baux)
- Comprendre la fiscalité immobilière
- Détailler les particularités des locations nues et locations meublées
- Découvrir les mécanismes de la gestion locative
- Être en mesure de calculer la rentabilité et le cash-flow d'un investissement locatif
- Savoir estimer des travaux
- Discerner les différents profils d'investisseurs et connaître les différentes stratégies d'investissement

Concevoir et suivre un projet immobilier : étude de cas et mise en situation (5H)

- Effectuer une découverte client
- Etablir une stratégie et suivre un dossier de vente

PRINCIPES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un questionnaire préformation est envoyé aux participants en amont de l'action : il permet d'identifier leurs attentes et de réaliser un positionnement pédagogique grâce à une auto-évaluation initiale des acquis.

Au cours de la formation, le stagiaire aura accès à :

- Une plateforme d'apprentissage en e-learning avec une documentation pédagogique complète, de nombreuses vidéos explicatives, des QCM...
- Une plateforme de visio-conférence pour la réalisation des entretiens avec le formateur prévus par les modalités de suivi pédagogique ;
- Des temps d'échange individualisés, sans limitation de temps, ouverts sur les questionnements et projets des participants.

Un mail explicatif est transmis le jour du début de l'action décrivant les modalités de connexion à la plateforme de visio-conférence et les modalités d'accès à la plateforme de e-learning, ainsi que les identifiants de connexion. Le stagiaire est informé qu'une assistance technique de la coordinatrice pédagogique est à disposition en cas de difficulté (réponse sous 48H - jours ouvrés).

La formation comprend plusieurs entretiens avec le formateur en visioconférence. Sur ces temps de formation en distanciel synchrone, le stagiaire peut solliciter le formateur sur tous les sujets dont il a besoin, en lien avec le contenu de la formation ou bien son projet professionnel.

SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS DE FORMATION

- Un relevé de connexion pour attester le suivi de la formation ;
- Un entretien oral avec le formateur à l'issue de chaque module ;
- Une évaluation des acquis sous forme de QCM et un entretien oral ;
- Un questionnaire post-formation pour mesurer la montée en compétences et évaluer la satisfaction à chaud ;
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la formation et les résultats de l'évaluation des acquis ;
- Une évaluation « à froid » 6 mois après la formation, pour en mesurer l'efficacité opérationnelle.



FORMATEUR

Guillaume INSOU

BTS Professions immobilières
ICH Cnam Institut de droit et
d'économie appliquées à
l'immobilier

Directeur d'une agence
immobilière spécialisée dans
l'investissement locatif depuis
2017

Ancien sportif de haut niveau
(Football)



06 46 79 13 85

polefc@capformationssport.fr
www.capformationssport.com