



# L'académie des Investisseurs Intelligents

**Objectif principal : Créer une entreprise immobilière valorisée à plus d'un million d'euros de manière sécurisée et professionnelle.**

## **Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre les fondements de l'investissement immobilier
- Connaître les différents statuts juridiques
- Savoir se constituer et développer un patrimoine immobilier de manière sécurisée
- Maîtriser les différentes étapes de l'investissement immobilier (de l'acquisition à la gestion)
- Savoir optimiser la fiscalité de son parc immobilier
- Apprendre à assurer la gestion de son parc immobilier

**Durée de la formation :** 40 heures, à suivre en 60 jours

**Public visé :** Cette formation s'adresse aux actifs souhaitant se constituer un patrimoine immobilier, aux entrepreneurs souhaitant développer une activité dans le domaine de l'immobilier, aux personnes souhaitant devenir agent immobilier professionnel ou marchand de biens...

**Prérequis :** Il est nécessaire d'avoir accès à un ordinateur et une connexion internet.

## **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques et techniques :

- Cours théoriques en e-learning de manière asynchrone
- QCM à réaliser en fin de module et fin de formation
- Visioconférence à chaque fin de module
- Support de cours téléchargeable

## **Modalités de suivi :**

- Suivi des élèves : la progression des élèves est visible par les formateurs sur la plateforme de formation [systeme.io](https://systeme.io).
- Échanges par mail à l'adresse : [contact@soniaderam.com](mailto:contact@soniaderam.com)
- Échanges sur un groupe privé WhatsApp

## **Modalités d'évaluation :**

- Modalités d'évaluation de satisfaction : Questionnaire de satisfaction à chaud

# Programme détaillé

## **PARTIE I – LES BASES DE L'INVESTISSEMENT : CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT DE COMMENCER A INVESTIR**

### **Module 1 : L'état d'esprit de l'investisseur immobilier**

- Chapitre 1 – Pourquoi investir en immobilier ?
- Chapitre 2 – Le mindset de l'investisseur immobilier : apprendre à devenir investisseur immobilier
- Chapitre 3 – Définir votre objectif et les résultats que vous souhaitez atteindre

Objectif : À la fin de ce module, vous connaîtrez l'état d'esprit et la manière de penser à adopter pour réussir en tant qu'investisseur immobilier et générer des revenus. Vous serez également conscient de l'importance de se fixer des objectifs clairs et de s'entourer des bonnes personnes.

### **Module 2 : Dans quels types de biens immobiliers investir**

- Chapitre 1 - Typologie de biens (immeubles, appartements, maisons, parkings, locaux commerciaux...)
- Chapitre 2 - Modes d'exploitation (résidence principale, location nue, location meublée, colocation, location courte durée, achat-revente)
- Chapitre 3 – Stratégies d'investissement (patrimoniale, de rendement, achat-revente, location courte durée)

Objectif : À la fin de ce module, vous aurez une compréhension claire des différentes manières qu'il existe pour gagner de l'argent grâce à l'investissement immobilier et vous pourrez identifier celles qui correspondent le mieux à votre profil, votre stratégie et objectifs.

### **Module 3 : Dans quel secteur investir**

- Chapitre 1 – Comprendre les typologies de secteur et les stratégies d'investissement qui y sont adaptées
- Chapitre 2 – Choisir votre secteur d'investissement
- Chapitre 3 – Apprendre à connaître votre secteur d'investissement

Objectif : À la fin de ce module, vous aurez sélectionné le secteur le plus adapté à votre profil et à votre stratégie.

### **Module 4 : Comment être certain de gagner de l'argent grâce à votre investissement**

- Chapitre 1 - Calculer votre budget et votre capacité d'endettement
- Chapitre 2 - Savoir combien votre bien va vous coûter
- Chapitre 3 – Savoir combien votre bien va vous rapporter
- Chapitre 4 - Connaître les calculs de rendement et de performance financière

Objectif : À la fin de ce module, vous maîtriserez les bases financières essentielles à un investissement immobilier réussi : calcul du budget, capacité d'endettement, cash-flow, rendement et plus-value à la revente.

## **PARTIE II - COMMENT TROUVER DES OPÉRATIONS**

### **Module 5 : Trouver votre premier bien (et les suivants)**

- Chapitre 1 - Trouver et identifier une bonne affaire
- Chapitre 2 - Comment lire les annonces
- Chapitre 3 – Les questions à poser lors de la prise de contact

Objectif : Ce module vous apprendra à identifier et à sélectionner les bonnes affaires ainsi qu'à filtrer les annonces pour trouver les meilleures opportunités.

### **Module 6 : Les visites**

- Chapitre 1 - Ce qu'il faut vérifier pendant les visites
- Chapitre 2 - Les questions à poser à chaque visite
- Chapitre 3 - Comment étudier le dossier après la visite

Objectif : Obtenir les connaissances nécessaires pour identifier les éléments critiques à vérifier lors de chaque visite, ainsi que toutes les questions que vous devez poser afin d'étudier le dossier post-visite et évaluer s'il est opportun de procéder à une offre d'achat.

### **Module 7 : Négocier et formuler une offre d'achat**

- Chapitre 1 - Comment négocier le prix
- Chapitre 2 - Comment formuler une offre d'achat et obtenir son acceptation

Objectif : A la fin de ce module, vous saurez négocier et formuler une offre d'achat.

### **Module 8 : Bien préparer votre acquisition**

- Chapitre 1 – Transmettre le dossier au notaire
- Chapitre 2 - Réaliser votre audit avant de vous engager définitivement
- Chapitre 3 – Trouver une entreprise de travaux fiable et négocier le devis

Objectif : A la fin de ce module, vous serez capable de prendre toutes les actions pour valider et sécuriser votre investissement avant de vous engager définitivement.

### **Module 9 : Sécuriser la signature de l'avant-contrat**

- Chapitre 1 - Choisir entre compromis et promesse de vente
- Chapitre 2 - Les éléments à vérifier lors de la signature

- Chapitre 3 – Délai de réflexion et faculté de rétractation

Objectif : Ce module vous permettra de comprendre l'étendue de vos engagements dans le cas d'un compromis ou d'une promesse de vente, et de veiller à ce que dans tous les cas, vos intérêts soient protégés et votre acquisition sécurisée.

### **Module 10 : Comment être certain de décrocher un financement**

- Chapitre 1 – L'état d'esprit à avoir pour décrocher un financement
- Chapitre 2 - Comment trouver le bon partenaire bancaire
- Chapitre 3 – Bien présenter son dossier de financement

Objectif : Ce module vous fournira les compétences nécessaires pour obtenir un financement pour chaque projet.

### **Module 11 : Signer l'acte authentique de vente**

- Chapitre 1 - Avant la signature de l'acte authentique
- Chapitre 2 – Pendant la signature de l'acte authentique
- Chapitre 3 – Après la signature de l'acte authentique

Objectif : A la fin de ce module, vous connaîtrez toutes les démarches à réaliser avant de devenir officiellement propriétaire.

### **Module 12 : Gérer les travaux**

- Chapitre 1 – Mes conseils pour bien gérer la phase des travaux
- Chapitre 2 - Que faire si les travaux se passent mal (dépassement de budget, retard, abandon...)
- Chapitre 3 – Ameublement et décoration

Objectif : Ce module vous donnera les clés pour superviser et réussir vos travaux tout en limitant les risques inhérents à cette étape de votre investissement.

## **PARTIE III – CE QU'IL FAUT SAVOIR APRÈS AVOIR INVESTI**

### **Module 13 : La mise en location**

- Chapitre 1 – les démarches à réaliser avant la mise en location (diagnostics, photos, informations importantes à conserver, estimations...)
- Chapitre 2 - Processus et bonnes pratiques de mise en location
- Chapitre 3 - Déléguer la recherche de locataires à un tiers

Objectif : Ce module vous permettra de savoir comment effectuer le travail de recherche de locataires vous-même et le déléguer le cas échéant (fortement recommandé).

#### **Module 14 : La gestion locative**

- Chapitre 1 - Comprendre ce qu'implique la gestion
- Chapitre 2 - Gérer son bien soi-même
- Chapitre 3 - Confier la gestion à un tiers

Objectif : Ce module vous permettra de connaître et d'anticiper tout ce qu'implique la gestion locative afin de vous en occuper vous-même de manière efficiente ou déléguer à un tiers.

#### **Module 15 : Les compétences humaines et émotionnelles nécessaires pour gérer votre parc immobilier**

- Chapitre 1 – Mes conseils pour bien gérer votre parc
- Chapitre 2 - Les problèmes rencontrés dans l'immobilier et comment les gérer
- Chapitre 3 - Bonnes pratiques et conseils pour éviter les catastrophes

Objectif : À la fin de ce module, vous saurez comment gérer l'exploitation de votre parc immobilier sur la durée en toute sécurité et éviter les problèmes.

#### **Module 16 : Endosser votre nouveau rôle de CEO**

- Chapitre 1 – Comprendre votre nouveau rôle de dirigeant
- Chapitre 2 - Se constituer une équipe
- Chapitre 3 – Suivre votre tableau de bord

Objectif : Ce module vous permettra de développer les compétences d'un dirigeant d'une entreprise immobilière afin de piloter votre portefeuille immobilier et le faire grandir.

#### **Module 17 : Comment passer de 100.000 EUR à 1M EUR**

- Chapitre 1 - Optimiser son rendement
- Chapitre 2 - L'arbitrage
- Chapitre 3 - Les secrets pour aller au-delà des trois/quatre biens immobiliers

Objectif : Ce module vous permettra de maîtriser les différents moyens de faire croître votre patrimoine de manière significative.

#### **Module 18 : Comprendre la fiscalité pour générer plus de revenus**

- Chapitre 1 – Imposition des revenus locatifs
- Chapitre 2 – Imposition des plus-values
- Chapitre 3 – L'intérêt de la holding

Objectif : Ce module vous permettra de maîtriser les bases de la fiscalité immobilière dont vous avez besoin pour vous constituer votre portefeuille immobilier et optimiser vos revenus.