



INVESTIR ET VIVRE DE L'IMMOBILIER

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 – LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Ta relation à l'argent
- Reprogrammer son cerveau et changer ses habitudes
- Fixe-toi des objectifs précis
- Motivation et discipline
- Influence du mode de vie
- Mes recommandations de lecture

MODULE 2 – PRINCIPE DE L'ARGENT ET DU MARCHÉ IMMOBILIER

- Réfléchis comme un investisseur
- Apprends à bien gérer ton argent
- Exprime toi comme un investisseur
- Cas pratique de toutes les formules
- Principes du marché immobilier
- Comment trouver une ville rentable
- Modifications et créations de biens
- Acheter ou louer ta résidence principale ?
- Comment avoir un revenu complémentaire ?
- Conclusion : Mieux vaut fait que parfait
- Le processus d'achat
- La négociation
- Fais une offre !
- Le compromis de vente
- Les offres de pret
- La signature finale

MODULE 3 – LOCATION ET ASSURANCES

- La location
- Ce que je ne veux pas
- Emplacement et quartier à sélectionner
- Calcule ton budget
- Choisis le type de biens
- Choisis la stratégie de locations
- Définis des critères précis de choix
- Étude de valeur locative : prix d'achat max
- Exemple concret
- Recherche d'un bien en Live avec MCI
- Comment trouver une bonne affaire
- Organiser ses visites
- Point d'attentions sur les travaux

- Les passoires énergétiques & DPE
- Acheter en toute confiance
- Processus de mise en location : les différents baux
- Processus de mise en location : l'administratif
- Les assurances
- Assurance emprunteur
- Assurance PNO
- Décennale et dommage ouvrage
- Garanti loyers impayés (GLI)
- Pourquoi effectuer une délégation d'assurance
- Protection juridique

MODULE 4 – LA LOCATION COURTE DURÉE

- Pourquoi faire de la LCD – avantages et inconvénients
- Étude de marché
- Annonce et photos
- Optimisation de la LCD
- Automatiser sa LCD
- Assurance, caution, Plateformes et Channel Manager

MODULE 5 – ACHAT / REVENTE

- Introduction : Acheter au son du canon, vendre au son du violon
- Analyser son secteur et cibler un bien
- Modification/Création de lots (France)
- La division de biens
- La division : exemple d'un appartement (Autorisé dans règlement copro) (France)
- Attention aux secteurs sauvegardés
- BONUS : Analyse d'une opération en marchand
- Retour d'expérience achat-revente
- La revente
- Le marchand de biens (France)

MODULE 6 - LE CRÉDIT BANCAIRE

- Comment fonctionne le crédit : L'effet de levier
- 5 (Minimum) bonnes raisons de s'endetter
- Quel crédit pour quel projet ?
- L'évolution des taux d'intérêts
- Règles de calculs d'endettement
- Choisir le bon interlocuteur en ayant une attitude adaptée
- Comment présenter son dossier bancaire
- Les 5 règles pour séduire le banquier
- Le Business Plan
- Quoi négocier ?
- Exemple pour améliorer sa situation
- Le scoring bancaire
- Le refinancement
- Emprunt en société
- Emprunt pour la RP

MODULE 7 - LA FISCALITÉ

- L'impôt sur le revenu
- Comment sont imposés les loyers ?
- Introduction aux régimes fiscaux
- Le Micro -Foncier
- Le Foncier réel
- Le Déficit Foncier
- Le Micro-Bic
- Le LMNP
- Le LMP

- Comparatif chiffrées de ces régimes
- Comparatif des régimes en fonction de sa situation
- Achat-revente en résidence principale
- Achat-revente en résidence secondaire
- L'achat en société
- SCI à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés
- Le démembrement
- Les autres formes de société
- La holding
- La fiscalité internationale
- L'impôt sur la fortune

MODULE 8 - LE VIAGER ET LES VENTES AUX ENCHÈRES

- Le viager
- Les ventes aux enchères
- Bonus - Arbitrage
- Bonus - Arbitrage TRI & VAN

MODULE 9 - ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE ET MARCHÉ IMMOBILIER

- Inflation : Origine et impact
- L'économie française
- BCE et inflation
- Répercussions sur le marché immobilier 2021-2022
- Fin 2022 et 2023
- Les opportunités

PRIX

Le montant de la formation est de 2 195 Euros HT (Exonéré de TVA conformément à l'article 261.4.4° alinéa 4 du Code général des impôts") Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription d'une partie du prix (30%) et paiement au fur et à mesure du déroulement de la formation.

MOYENS DE PAIEMENT

- Carte bancaire
- Paypal
- Virement bancaire

LE FORMATEUR

Christopher WANGEN, investisseur immobilier, ancien gestionnaire de patrimoine (agrégé ORIAS, IOBSP et CIF), formateur de conseillers en gestion de patrimoine, intervenant à l'université de Nice Sophia Antipolis. Aujourd'hui formateur en investissement immobilier via son organisme de formation professionnelle « CHRISTOPHER WANGEN ACADEMY ».



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des connaissances dans le domaine immobilier
- Réaliser un investissement
- Comprendre les fondamentaux de l'investissement immobilier et les mettre en application
- Apprendre à identifier des biens immobiliers rentables et adaptés à son profil
- Acquérir les clés pour obtenir un financement
- Apprendre à penser un plan d'exploitation et d'optimisation de son investissement immobilier

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Mise à disposition de modules de formation via la plateforme e-learning
- Évaluation des acquis à chaque fin de modules et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation en début, en cours et en fin de formation
- Évaluation finale
- Remise d'un certificat de réalisation

PUBLIC CONCERNÉ

- Particuliers souhaitant investir dans de l'immobilier
- Chefs d'entreprises souhaitant développer les actifs immobiliers de leurs sociétés pour en pérenniser l'activité et ainsi créer de l'emploi.
- Toute personne souhaitant accéder à un emploi ou souhaitant ouvrir sa structure dans le domaine de l'immobilier

APTITUDES & COMPÉTENCES VISÉES

- Acquérir des connaissances dans l'investissement, la gestion et le développement du patrimoine immobilier
- Maîtriser les outils permettant l'investissement immobilier
- Maîtriser les bases de la fiscalité immobilière
- Comprendre le principe du marché immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation, à chaud et à froid (questions écrites via des QCM)
- Évaluation tout au long du déroulement de la formation à chaque fin de module
- Évaluation finale à l'issue de la formation
- Suivi des équipes pédagogiques via une barre de progression sur la plateforme

DURÉE DE LA FORMATION

La formation se découpe comme suit :

- Formation sur 30 jours calendaires avec accès illimités dans le temps à tous les supports et vidéos en replay
- Durée totale de la formation tous modules confondus 17h

ACCESSIBILITÉ

Toute personne en situation de handicap peut contacter l'organisme de formation via l'adresse mail contact@cw.academy afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation en la matière ou consulter l'annuaire présent sur le site internet dans lequel y sont référencés tous les organismes habilités à l'aiguiller.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire pour suivre la présente formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation Organisée À Distance (F.O.A.D) avec un accompagnement et un suivi pédagogique en distanciel
- Présence d'une équipe support pour veiller au bon fonctionnement de la plateforme de formation
- Dispense d'exposés théoriques
- Accès à des supports pédagogiques écrits et téléchargeables

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme e-learning
- Supports pédagogiques disponibles sur la plateforme en ligne
- Support téléphonique
- Une équipe formée et à votre écoute
- Un formateur référent

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- L'inscription se fait directement sur le site cw.academy . Le stagiaire pourra retrouver les étapes à suivre sur le site internet du formateur ou contacter directement les équipes via les adresses mails de contact.
- La session de formation à distance est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois la souscription à la formation effective et le délai de rétractation de 14 jours écoulé. Si la formation commence avant la fin du délai de 14 jours, le stagiaire devra y renoncer expressément.
- Le stagiaire a accès à une plateforme e-learning sur laquelle sont disponibles les sessions de formation et les supports pédagogiques.

CONTACT

- contact@cw.academy
- support@cw.academy

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755900975 auprès du préfet de région d'Îles de France »

CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS, SARL, 5 av. Ingres – 75016 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 827 608 795