

Conserver et Conquérir vos Propriétaires

épisode 1

Comment conserver et développer votre portefeuille dans le contexte actuel et celui à venir

Programme détaillé

1- La vision des propriétaires et parfois celle des professionnels :

- L'immobilier est mal aimé des pouvoirs publics
- La peur de passoires thermiques
- L'idéologie de plafonnement des loyers
- Les revenus de l'immobilier sont fortement fiscalisés
- Les rendements ne font que baisser
- La réglementation et la jurisprudence sont constamment en faveur du locataire
- Les mesures « pseudos écologiques » alourdissent les coûts et les démarches
- La fiscalité sur les successions pousse à arbitrer en amont
- D'autres supports sont plus attractifs
- **Ces perceptions incitent les français à revendre leurs biens immobiliers ou à moins en acheter : et vous perdez vos actifs !**

2- Pourtant de nombreuses solutions existent pour :

- Donner des perspectives à vos clients dans un monde où globalement ils en ont peu
- Apporter de la valeur ajoutée par des conseils pertinents et rares
- Optimiser le rendement d'un patrimoine immobilier
- Préparer une transmission en optimisant les conditions fiscales
- Développer vos honoraires de conseil et de transaction

3- Quels sont les leviers à actionner ?

- Rappel de la fiscalité nue
- Plafonnement des loyers et surloyers
- La solution du « bail civil »
- La location meublée
- La SCI comme outil de cotisation retraite et de transmission.
- Intérêts et fantasmes de la SCI à l'IS.
- Le démembrement de propriété
- La donation temporaire d'usufruit aux enfants étudiants
- La bascule en meublé
- Vérités et fantasmes de la colocation
- Comment sortir d'un « mauvais » diagnostic?
- L'OBO, se vendre à soi-même et à ses proches
- Comment échapper à l'IFI ?
- **ET bien d'autres leviers à combiner pour un maximum d'efficacité**

MULTISCORE

TGS

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Développer votre portefeuille gestion locative à moindre coût et de façon maîtrisée par la conquête de nouveaux mandats
- Pérenniser votre portefeuille actuel et **éviter l'érosion massive**
- Valoriser votre rôle
- Réaliser des honoraires complémentaires.
- Augmenter la qualité et la rentabilité de vos portefeuilles

... **inscrivez-vous dès maintenant !**

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de l'administration de biens et exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables de service gestion
- Et tous ceux qui souhaitent développer le portefeuille gestion en croissance interne

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés

Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS
Tél : 01 53 46 96 21
e-mail : info@multiscoretgs.fr
www.multiscore
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion locative et son développement

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur**

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*