



**Greenbull**  
Campus

# Créer et développer une entreprise à prépondérance immobilière

---

**Programme de formation à distance**  
**Durée : 50 h**  
**Actions de formation**



# Créer et développer une entreprise à prépondérance immobilière

Formation finançable par



OPCO

Notre programme s'adresse aux personnes souhaitant créer et développer une activité à prépondérance immobilière pérenne.

Cette formation permet de bénéficier des connaissances nécessaires pour bâtir un projet entrepreneurial dans l'immobilier, connaître les spécificités juridiques, légales et fiscales de la profession, savoir chercher des biens, mais aussi négocier et estimer d'éventuels travaux, savoir s'entourer d'autres professionnels, et développer son activité.

L'approche exhaustive du contenu pédagogique permet à l'apprenant en fin de formation d'envisager sereinement sa création d'entreprise et sa réussite en tant que professionnel indépendant.

## Objectifs

**Être capable d'investir, de gérer  
et de développer un patrimoine  
immobilier**

## Compétences visées

- Comprendre les fondamentaux de l'investissement immobilier
- Identifier les biens rentables et adaptés à son profil
- Mettre en œuvre un plan d'exploitation et d'optimisation de l'investissement après achat

## Les formateurs



Yann-Loïc Chort est un investisseur français spécialisé en immobilier. Avec plus de 10 ans d'expérience, il accompagne les stagiaires sur l'immobilier locatif et les activités de marchand de biens.



Guillaume Brisseau est un investisseur français spécialisé en négociation. Fort de son expérience de 9 ans en tant qu'acheteur professionnel grands comptes, il accompagne les stagiaires sur le perfectionnement de leurs stratégies et techniques de négociation.



## Programme

### Module 1 : Les bases de l'investissement immobilier • 4h

- Raisonner au niveau patrimonial
- Les 3 cash-flow et la rentabilité
- Calculer son cash-flow Net-Net
- Choisir sa durée d'emprunt optimale
- La notion essentielle pour un investisseur

### Module 2 : Mettre en place son plan d'action • 2h

- Votre capacité à entreprendre
- Gérer son temps
- S'associer pour avancer
- Gagner en productivité
- Les 4 règles d'une bonne affaire
- Comment sélectionner les biens à visiter
- Comprendre comment réfléchit le particulier qui investit
- La nécessité d'être concentré

### Module 3 : Trouver les investissements profitables • 2h

- Comment sonder efficacement le marché
- Automatiser ses recherches
- Bien se comporter au premier contact téléphonique
- Trouver des biens avant la parution des annonces
- Développer son réseau proche pour sourcer des biens
- Le cas spécifique des biens morts

### Module 4 : Bien se comporter pendant les visites • 3h

- Préparer ses visites
- L'extérieur du bien
- L'intérieur du bien
- Relations avec l'agent immobilier
- Faire le bilan de chaque visite
- Les spécificités des immeubles

### Module 5 : Les bases de la fiscalité et choix du montage juridique • 4h

- Introduction à la fiscalité
- Le régime micro foncier
- Le régime réel

- 
- IR : Les sociétés fiscalement transparentes
  - IS : Les sociétés fiscalement opaques
  - Le régime micro BIC
  - Le régime réel simplifié
  - Le régime LMP
  - Les locations assujetties à la TVA
  - Étude de cas
  - Choisir le bon montage juridique et fiscal
  - Le passage en LMP et ses impacts

### **Module 6 : Mener les négociations • 2h**

- Préparer sa négociation
- Utiliser l'intermédiaire à son avantage
- Optimiser ses offres
- Techniques de négociation en immobilier
- Réflexions sur la négociation avancée avec un professionnel

### **Module 7 : Gestion et pilotage de chantier • 5h**

- Sous-traiter les travaux
- Une méthode rapide pour faire son budget travaux
- Le langage du BTP
- Faire son budget détaillé
- Sourcer les bons professionnels
- Les devis et contrats travaux

### **Module 8 : Financer ses futures acquisitions • 2h**

- Un moment critique
- La gestion de compte
- Le Scoring bancaire
- Secret de banquier
- Faut-il faire appel à un courtier ?
- Se comporter en rendez-vous bancaire
- Créer son dossier bancaire
- Les leviers de négociation
- Tes armes pour négocier
- Une nouvelle langue

### **Module 9 : L'étape administrative du notaire • 1h**

- La confiance n'exclut pas le contrôle
- Les compromis et promesses
- Les clauses et conditions suspensives
- Check-list avant le compromis
- Négocier chez le notaire
- L'achat frais d'acte en main : mythes et réalités
- Le sort des baux en cours
- Conseils bonus

### **Module 10 : Exploitation et mise en location • 3h**

- Profiler le locataire potentiel
- Éléments à connaître pour les baux
- Louer vite, bien (et cher)
- Impayé ? Retard ? Comment réagir efficacement

### **Module 11 : Le cas spécifique de la location meublée • 4h**

- Avant de commencer
- Sélectionner les bons biens
- Les spécificités du meublé
- Les déclarations administratives obligatoires
- Les cas particuliers à connaître

- Les pièges du meublé
- 100% colocation

### **Module 12 : Les montages en société à prépondérance immobilière • 5h**

- Pourquoi monter une société ?
- Les SCI en détails
- SARL (+ EURL), SAS (+SASU) vs SCI (IR/IS) : le comparatif complet
- Le piège mortel de la constitution de société

### **Module 13 : Créer un groupe de sociétés • 6h**

- Une holding, pour quoi faire ?
- Les holdings en détail
- Le démembrement d'actifs

### **Module 14 : Trouver des investissements profitables grâce aux ventes aux enchères • 1h**

- Ventes judiciaires ou ventes volontaires ?
- Une visite originale...
- Les règles du jeu des enchères
- Les multiples pièges des ventes aux enchères

### **Module 15 : Trouver et exploiter des locaux professionnels • 2h**

- Les avantages et inconvénients de la location pro
- Bail professionnel ou bail commercial ?

### **Module 16 : Créer son activité de marchand de biens • 10h**

- Une profession réglementée
- Le risque de requalification
- Les 7 talents du marchand de biens à succès
- Les engagements du marchand de biens
- La fiscalité du marchand de biens
- Les assurances, garanties et obligations du marchand de biens

### **Module 17 : Les investissements en viager • 1h**

- Principes et lexique du viager
- Un démembrement un peu spécial
- Faire une bonne affaire en viager

### **Module 18 : Revendre ses investissements • 1h**

- Pourquoi vendre ?
- Préparer sa vente
- En visite
- La négociation
- Du compromis au suivi : comment conclure une vente

### **Module 19 : Stratégies avancées et diversification • 2h**

- Utiliser le démembrement pour lever des fonds
- Des opportunités et des informations réservées à nos stagiaires
- Atelier épargne : gérer et optimiser vos finances et votre patrimoine

## Public visé par la formation

- Salarié ou indépendant
- Demandeur d'emploi
- Professionnel de l'immobilier souhaitant compléter ses compétences
- Toute personne souhaitant investir, structurer et développer une entreprise à prépondérance immobilière

## Modalités d'admission

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

## Prérequis

- Être en possession d'un ordinateur muni d'une connexion internet
- Être associé à un projet de création et de développement d'une activité dans l'immobilier
- Il n'y a pas de condition de diplôme ou de niveau d'étude

## Durée de la formation et modalités d'organisation

- Durée de la formation : 50 h en formation à distance
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables (en cas de financement personnel) ou à la date de début de session sur la plateforme de l'organisme (en cas de prise en charge)
- Mise à disposition des contenus même après la fin de la formation

## Tarifs

- Prix public : 3 328,33 € HT / 3994 € TTC
- Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription

## Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement.
- Possibilité de payer en plusieurs fois sous conditions.

## Modalités de financement

- Financement personnel
- Financement éligible aux différents modes de financement (OPCO, FAF, Pôle Emploi, etc.)

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Méthode mobilisée : Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning de Greenbull Campus
- Accompagnement assuré par des formateurs, Web conférences en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques
- Suivi post-formation par des experts
- Forum interactif et réseau interne
- Aide au lancement de son activité professionnelle

## Évaluation et document de validation des acquis

- Évaluation à l'issue de chaque module de formation sous forme de QCM
- Evaluation finale
- Enquête qualité à l'issue de la formation
- Attestation de suivi de formation

## Formation et handicap :

Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Dona KEOKHAM,  
dkeokham@greenbull.group

### En savoir plus :

<https://greenbull-campus.fr/handicap>

### Informations et inscriptions :

Site internet : <https://greenbull-campus.fr/>

E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : [contact@greenbull-campus.fr](mailto:contact@greenbull-campus.fr)



Depuis fin 2020, **Greenbull Campus possède le label Qualiopi** au titre de ses actions de formation. Basé sur des critères nombreux et exigeants formulés par l'État, ce référentiel national de qualité est obtenu à la suite d'un audit de plusieurs jours réalisé par un organisme certificateur agréé. Il permet d'attester de la qualité du processus mis en oeuvre par Greenbull Campus et vise à informer le public sur la qualité des actions mises en oeuvre.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :  
**Actions de formation**