

## Formation :

**PATRIMMO > Créez, développez et pérennisez une entreprise à vocation immobilière.**

**Public :** Toute personne désirant créer, développer et pérenniser une entreprise dans le domaine de l'investissement immobilier.

**Pré-requis :** Avoir une connexion internet et un support (Ordinateur, tablette, smartphone...) pour pouvoir suivre les vidéos de la formation.

**Durée :** 50 heures de formation vidéo répartis sur une période de 14 semaines, puis accès à vie aux vidéos.

**Délais d'accès :** Immédiat dès la validation de l'inscription, le jour même ou maximum 3 jours après l'inscription.

**Horaires :** Contenu vidéo disponible 24h/24, 7j/7.

**Nombre de participants par session :** minimum 1, maximum 1000.

**Lieu :** 100% en ligne dans l'espace membre de la formation.

**Lieu de formation accessible aux personnes handicapées :** Nous contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un apprenant.

**Formateur :** Monsieur Rodolphe TISSIER

### OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de ces actions de formations, l'apprenant aura les compétences nécessaires à la création et au développement d'une entreprise dans le domaine de l'immobilier, à savoir :

- Définition d'une stratégie claire.
- Choix du type d'investissement correspondant à son projet.
- Définition d'une zone de recherche d'investissement pour développer son activité.
- Estimation et simulation financières et fiscales pour mesurer précisément la viabilité de son projet.
- Mener les négociations.
- Déterminer et réaliser un montage juridique et fiscal.
- Obtenir le financement de chaque projet.
- Gestion de chantier et suivi des travaux.
- Mise en exploitation et gestion locative et administrative.
- Réalisation et optimisation d'une vision globale de ses investissements sur le long terme.

## CONTENU DE LA FORMATION

"Créez, développez et pérennisez une entreprise à vocation immobilière" est une formation complète et progressive afin de permettre à toutes personnes intéressées par l'investissement immobilier de créer et de développer une entreprise parraine sur ce marché. Dans le but de faciliter le parcours de chaque apprenant, elle a été organisée par module qu'il est possible de suivre au rythme d'un module par semaine. Les apprenants souhaitant visionner la formation à un rythme plus soutenu peuvent cependant débloquer les modules plus rapidement. Chaque apprenant à un accès complet au programme dès son entrée en formation.

Un module se compose de :

- Plusieurs vidéos (entre 8 et 15 vidéos).
- Un test de fin de module pour mesurer et valider la progression de chaque élève.
- Documents à télécharger. (Document / Pdf / Fichiers de calcul...etc)
- Exercices pratiques.
- Il est possible de poser des questions sous chacune des vidéos de formations, le formateur y répond directement afin d'assurer une compréhension parfaite de l'apprenant.

EN PLUS :

- La formation propose un webinar mensuel sur un sujet connexe et différent à chaque fois.
- Si l'apprenant ne peut pas se connecter au direct, il bénéficiera d'une rediffusion qui sera accessible pendant 3 mois.
- Chaque élève peut intégrer s'il le souhaite un groupe de partage entre apprenants pour échanger sur les bonnes pratiques et obtenir des informations complémentaires.
- Un live de question/réponse est organisé chaque mois dans le groupe de partage pour assurer une compréhension parfaite de l'apprenant.
- L'apprenant à la possibilité de poser toutes les questions qu'il juge pertinentes au formateur par email qui y répondra avec une réponse personnalisée pour s'assurer de la bonne compréhension par les apprenants des modules de la formation.
- Des coachings individuels personnalisés peuvent être proposés aux apprenants ayant intégrés la formation.

Ci-dessous la liste exhaustive du programme de la formation :

### **Module n°1 : Introduction**

- Vidéo n°1 : Bienvenue !
- Vidéo n°2 : Qui suis-je ?
- Vidéo n°3 : Rappels de bases
- Vidéo n°4 : Une règle fondamentale
- Vidéo n°5 : La rentabilité brute
- Vidéo n°6 : Bases du crédit

- Vidéo n°7 : Le calculateur
- Vidéo n°8 : Conclusion
- *Exercice Module n°1*
- *Test Module n°1*

### **Module n°2 : Stratégie**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Types et caractéristiques
- Vidéo n°3 : Les 3 règles d'or
- Vidéo n°4 : La 1ère règle d'or
- Vidéo n°5 : La 2ème règle d'or
- Vidéo n°6 : La 3ème règle d'or
- Vidéo n°7 : Schéma d'investissement
- Vidéo n°9 : Le Super Calculateur
- Vidéo n°10 : Conclusion
- *Exercice Module n°2*
- *Test Module n°2*

### **Module n°3 : Mindset**

- Vidéo n°1 : Un état d'esprit qui gagne !
- Vidéo n°2 : Organisez votre réussite
- Vidéo n°3 : Conclusion
- *Exercice Module n°3*
- *Test Module n°3*

### **Module n°4 : Rechercher**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Cahier des charges
- Vidéo n°3 : Planifiez vos visites
- Vidéo n°4 : Exemple de recherches
- Vidéo n°5 : Mettez des alertes
- Vidéo n°6 : Créez votre chance
- Vidéo n°7 : Le fichier de prospection
- Vidéo n°9 : Hacks sur la recherche
- Vidéo n°10 : Conclusion
- *Exercice Module n°4*
- *Test Module n°4*

### **Module n°5 : Trouver**

- Vidéo n°1 : Introduction & Taux de succès
- Vidéo n°2 : Les biens négociables
- Vidéo n°3 : 3 questions magiques
- Vidéo n°4 : Estimer la valeur d'un bien
- Vidéo n°5 : Autres techniques
- Vidéo n°6 : Conclusion

- *Exercice Module n°5*
- *Test Module n°5*

### **Module n°6 : Visiter**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Préparer sa visite
- Vidéo n°3 : Check-liste PATRIMMO
- Vidéo n°4 : Points de vigilance
- Vidéo n°5 : Attitude à avoir
- Vidéo n°6 : Visiter un immeuble
- Vidéo n°7 : Conclusion
- *Exercice Module n°6*
- *Test Module n°6*

### **Module n°7 : Négociier**

- Vidéo n°1 : Rappels & objectifs
- Vidéo n°2 : La base de la négociation
- Vidéo n°3 : La transmission du prix
- Vidéo n°4 : La lettre d'achat
- Vidéo n°5 : Les techniques de négociations
- Vidéo n°6 : Conclusion
- *Exercice Module n°7*
- *Test Module n°7*

### **Module n°8 : Exploitation**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Vos obligations
- Vidéo n°3 : Location nue
- Vidéo n°4 : Location meublée
- Vidéo n°5 : Colocation
- Vidéo n°6 : Location courte durée
- Vidéo n°7 : Location de parking
- Vidéo n°9 : Local commercial
- Vidéo n°10 : Étude de cas 1ère partie
- Vidéo n°11 : Étude de cas 2nd partie
- Vidéo n°12 : Conclusion
- *Exercice Module n°8*
- *Test Module n°8*

### **Module n°9 : Fiscalité**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Régime foncier
- Vidéo n°3 : Régime BIC
- Vidéo n°4 : Impôt sur le revenu
- Vidéo n°5 : Impôt sur les sociétés et amortissements

- Vidéo n°6 : Charges déductibles
- Vidéo n°7 : Plus-values des particuliers
- Vidéo n°9 : Plus-values des professionnels
- Vidéo n°10 : Le démembrement
- Vidéo n°11 : La SCI
- Vidéo n°12 : 2 études de cas
- Vidéo n°13 : Charges et amortissement en LMNP RÉEL
- Vidéo n°14 : Conclusion
- *Exercice Module n°9*
- *Test Module n°9*

### **Module n°10 : Notaire**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Les phases d'une vente
- Vidéo n°3 : Les conditions suspensives
- Vidéo n°4 : L'acte en main
- Vidéo n°5 : La faculté de substitution
- Vidéo n°6 : Ce que vous devez négocier
- Vidéo n°7 : Conclusion
- *Exercice Module n°10*
- *Test Module n°10*

### **Module n°11 : Banque**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Le banquier
- Vidéo n°3 : Les 10 commandements du crédit
- Vidéo n°4 : Le taux d'endettement
- Vidéo n°5 : Quelles banques ?
- Vidéo n°6 : Les documents nécessaires
- Vidéo n°7 : Introduction au dossier
- Vidéo n°9 : « LE » dossier
- Vidéo n°10 : Ce que vous devez négocier
- Vidéo n°11 : Ce que vous devez faire si vous n'avez pas une situation optimale
- Vidéo n°12 : Conclusion
- *Exercice Module n°11*
- *Test Module n°11*

### **Module n°12 : Travaux**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Les types de biens
- Vidéo n°3 : Préparer ses travaux
- Vidéo n°4 : Méthode
- Vidéo n°5 : Conseil
- Vidéo n°6 : Estimer les travaux
- Vidéo n°7 : Sélectionner un entrepreneur

- Vidéo n°9 : Autorisation
- Vidéo n°10 : Conclusion
- *Exercice Module n°12*
- *Test Module n°12*

### **Module n°13 : Gestion**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Gérer soi-même
- Vidéo n°3 : Faire gérer
- Vidéo n°4 : Garantie Loyers impayés
- Vidéo n°5 : Sélection des locataires
- Vidéo n°6 : Charges locatives
- Vidéo n°7 : Procédures
- Vidéo n°9 : Conclusion
- *Exercice Module n°13*
- *Test Module n°13*

### **Module n°14 : Le 2ème achat**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Avant de recommencer
- Vidéo n°3 : Gagner du temps
- Vidéo n°4 : Investir à l'infini
- Vidéo n°5 : Précautions
- Vidéo n°6 : Conclusion
- *Exercice Module n°14*
- *Test Module n°14*

### **Module n°15 : La Location Courte Durée**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : La LCD en pratique
- Vidéo n°3 : Les restrictions
- Vidéo n°4 : La fiscalité du meublé de tourisme
- Vidéo n°5 : Les détails qui font la différence
- Vidéo n°6 : La sous-traitance
- Vidéo n°7 : Annonces et calendrier
- Vidéo n°9 : Les bonnes notes
- Vidéo n°10 : Astuces
- Vidéo n°11 : S'organiser
- Vidéo n°12 : Le bail de location
- Vidéo n°13 : Précautions
- Vidéo n°14 : Conclusion

### **Module n°16 : La Colocation**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : La colocation en pratique

- Vidéo n°3 : Le bail de location
- Vidéo n°4 : Procédure d'accueil
- Vidéo n°5 : Astuces
- Vidéo n°6 : Conclusion

### **Module n°17 : La colocation haut-de-gamme**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Villes adaptées
- Vidéo n°3 : Colocataires haut-de-gamme
- Vidéo n°4 : Avantages
- Vidéo n°5 : Standards
- Vidéo n°6 : Aménagements et équipements
- Vidéo n°7 : Colocation normal VS Colocation haut-de-gamme
- Vidéo n°9 : Conclusion

### **Module n°18 : Achat / Revente**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Principe
- Vidéo n°3 : Découpe du meuble
- Vidéo n°4 : Fiscalité/pro ou particuliers
- Vidéo n°5 : Doublette
- Vidéo n°6 : Méthode M.R
- Vidéo n°7 : Précaution
- Vidéo n°9 : Conclusion

### **Module n°19 : Ventes aux enchères immobilières**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Les types de vente
- Vidéo n°3 : Où trouver ?
- Vidéo n°4 : Les visites
- Vidéo n°5 : L'avocat
- Vidéo n°6 : La séance
- Vidéo n°7 : La procédure
- Vidéo n°9 : Risques et précaution
- Vidéo n°10 : Conclusion

### **Module n°20 : La Technique du Millionnaire**

- Vidéo n°1 : Introduction
- Vidéo n°2 : Situation type
- Vidéo n°3 : Prérequis
- Vidéo n°4 : Détail du tableau
- Vidéo n°5 : Mise en œuvre
- Vidéo n°6 : Les « trois merveilles »
- Vidéo n°7 : Aller (encore) plus loin
- Vidéo n°9 : Conclusion

## Évaluation de fin de formation.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation.
- Épreuve d'évaluation des compétences acquises en fin de formation composée d'un questionnaire à choix multiples de 20 questions.
- Suivi de la progression de l'apprenant à chaque étape de la formation (via des exercices pratiques et des tests à la fin de chaque module).

### SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Relevé des informations de connexion et du temps de suivi des cours vidéos.
- Évaluation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action, les résultats et les acquis de l'apprenant.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Évaluation des besoins et du profil du participant.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices, test de fin de module et étude de cas.
- Réflexion et échanges sur cas pratiques.
- Retours d'expériences.
- Contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### MATÉRIELS ET ÉLÉMENTS TECHNIQUES

- Formation hébergée par le logiciel LEARNY BOX : Vidéos, QCM, classement des cours par module, accès au live des webinaires mensuels et rediffusions. Listes et liens vers de la documentation.
- Groupe Facebook d'entraide entre les apprenants.

### RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de

l'organisme de formation, le bon déroulement de l'apprentissage des apprenants est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

- Pour la présente formation le formateur désigné par l'organisme de formation est Monsieur Rodolphe TISSIER

#### Présentation de Monsieur Rodolphe TISSIER

Ingénieur de formation en génie climatique spécialisé en énergies renouvelables.  
Investisseur professionnel depuis 2014. Il a pu acquérir 15 biens immobiliers pour lesquels il a procédé à des aménagements/rénovations dans le but de les mettre à disposition du parc locatif le tout avec une stratégie fiscale optimisée.

Depuis février 2018 il aide les personnes souhaitant créer, développer et pérenniser une entreprise à vocation immobilière par la formation. A ce jour plus de 400 élèves ont été formés.