BANQUE - ASSURANCE

Investissement immobilier patrimonial : évaluer, financer et arbitrer

Le client arrive avec une opportunité et un rendement annoncé. Le calcul ne tient compte ni de la vacance ni des travaux ni des charges de copropriété, le montage de financement n'a pas été éprouvé et le mode de détention est choisi après la signature. Le projet paraît attractif puis se révèle coûteux en trésorerie et difficile à revendre. Ces deux jours donnent une méthode d'analyse complète. Le participant apprend à analyser un bien et son marché local, à construire un financement tenable et à mesurer l'effet de levier, à choisir le mode de détention et le régime d'imposition puis à chiffrer la rentabilité nette sur la durée de détention pour restituer un conseil argumenté.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 750 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers en gestion de patrimoine chargés de clientèle banque et collaborateurs de cabinets accompagnant des projets d'investissement locatif.

PRÉREQUIS
Connaître les bases du crédit immobilier et de la fiscalité des particuliers.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser un bien et son marché locatif local
- Distinguer rendement brut rendement net et rentabilité après fiscalité
- Construire un plan de financement et apprécier la portée de l'effet de levier
- Comparer les modes de détention directe et par société
- Identifier les conséquences du choix entre location nue et location meublée
- Présenter au client un chiffrage assorti de scénarios défavorables

03 Programme détaillé

M1 Analyse du bien et du marché local

- Séparer le bien du discours commercial
- Emplacement tension locative et profil des locataires attendus
- État du bien travaux à prévoir et charges de copropriété
- Estimation du loyer de marché et de la vacance probable
- Rendement brut rendement net et coûts récurrents
- Liquidité du bien au moment de la revente
- Atelier : Les participants recalculent le rendement annoncé d'une annonce en y intégrant les charges omises.

M2 Financement et effet de levier

- Construire un montage qui tient dans la durée
- Structure du financement et niveau d'apport
- Conditions de réussite de l'effet de levier et cas où il se retourne
- Assurance emprunteur et garanties demandées par le prêteur
- Capacité de remboursement et effort d'épargne mensuel
- Influence de la durée et du taux sur le coût total du crédit
- Cas pratique : Chaque participant construit deux plans de financement d'un même bien et compare l'effort d'épargne obtenu.

M3 Mode de détention et imposition des revenus

- Choisir le cadre avant de signer
- Détention directe et détention par une société
- Location nue et location meublée
- Régimes d'imposition des revenus locatifs
- Traitement des charges et des intérêts d'emprunt
- Conséquences du choix en matière de transmission
- À retenir : Le mode de détention se décide avant l'acquisition car son changement ultérieur est rarement neutre.

M4 Rentabilité scénarios et conseil au client

- Chiffrer puis décider
- Plan de trésorerie sur la durée de détention
- Rentabilité nette après charges et après fiscalité
- Scénarios de vacance de travaux imprévus et de revente dégradée
- Comparaison avec d'autres supports patrimoniaux
- Restitution des conclusions et formalisation du conseil
- Mise en situation : Un participant présente à un client les résultats d'un projet dont la rentabilité s'avère inférieure à l'annonce.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 750 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr