

ACHETER UN CABINET IMMOBILIER

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel collectif de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Dirigeants de cabinets ou collaborateurs dédiés au développement de la structure.
- Prérequis : fondamentaux sur la gestion Immobilière sans expérience requise

OBJECTIFS

- Profiter des opportunités de croissance externe

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera animée par Patrice DURAND, 25 ans dans le secteur immobilier, dirigeant de cabinet ; ancien directeur des risques garanties financières et assurances ; ancien juge au Tribunal de Commerce ; diplômé E.S.C.P.

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Définir sa cible (30 min)

Objectifs personnels
Motivations
Moyens financiers
Impacts géographiques
Capacités

Trouver (20 min)

Les réseaux/ Les intermédiaires
Les cercles professionnels
Les supports de communication/Les annonces

S'approprier un dossier (30 min)

- Les éléments financiers
- Les actifs
- Les équipes
- Les potentiels/Les synergies
- La stratégie possible

Analyse des comptes (1h10)

- Valoriser la situation nette/ Validation des actifs
- Affectation des honoraires par activités
- Réalité des créances
- Analyse des dettes
- Cohérence des charges provisionnées
- Étude de l'endettement
- Trésorerie
- Négociation des comptes courants

Capacités juridiques (15 min)

- Carte professionnelle/ Garantie financière/RCP

Valorisation des activités (50 min)

- Transaction/ Location/ Gestion/Copropriété
- Location saisonnière

Analyse des portefeuilles (1h10)

- Validation des mandats
- Concentration des mandants
- Justification & cohérence des honoraires
- Analyse des dossiers
- Évaluation des outils
- Les risques latents
- Les balances & rapprochements bancaires
- Vérification de la trésorerie
- Justification de la pointe

Les différentes options de rachat et le montage associé (30 min)

- Les parts sociales ou actions
- Le portefeuille/ Le fonds de commerce

Le financement de l'opération (30 min)

- Évaluation des capacités financières à acquérir
- Les modalités d'endettement/ Le crédit vendeur

Sécurité de l'opération (30 min)

- La garantie d'actif et de passif
- La garantie de la garantie
- Le règlement au mandat
- Les clauses de non concurrence/ L'audit d'acquisition

La reprise de la clientèle (40 min)

- Information
- Transfert des mandats en fonction des modalités de reprise

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30**SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription. Nous pourrions alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation et/ou l'accueillir au mieux dans nos salles de formation qui sont toutes accessibles aux personnes à mobilité réduite.