

LES BASES DE LA VENTE D'UN BIEN EN LMNP SUR LE SECOND MARCHÉ

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

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Professionnel de l'immobilier
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- **Intégrer dans son catalogue et vendre des produit LMNP** pour :
 - o Ajouter des mandats au catalogue
 - o Se différencier des confrères
 - o Proposer des produits différents à sa clientèle
 - o Répondre à une demande sous-jacente de certains clients investisseurs

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
 - la projection de documents ou graphiques
 - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Sophie ZAMORA , Conseillère Commerciale en immobilier neuf et ancien

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

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Définition d'un programme en LMNP (1h)

Les 4 modèles de LMNP
Les avantages fiscaux (ancien et actuel)
Profils des acquéreurs en premier marché

Intégrer des mandats de LMNP en second marché (50 min)

- Informations essentielles à demander au vendeur et au gestionnaire
- Définir le prix de vente
- Quels supports utiliser ?

Vendre un produit LMNP en second marché (1h)

- Cibler les acquéreurs potentiels
- Présentation des avantages de l'ancien sur le neuf
- Quels services complémentaires pour faire la différence ?
- Proposer un bien en LMNP face à un investissement en micro foncier

Conclusion de la formation (25 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 : 13h ou 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € 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 afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.