

# DEVENIR MARCHAND DE BIENS ELEARNING + COACHINGS INDIVIDUELS.

Analyse de marché, la fiscalité, la négociation, le financement et la gestion locative. Avec des sessions pratiques et des experts du secteur, vous développerez les compétences nécessaires pour réussir dans l'immobilier.

Parcours de 105H elearning en asynchrone + coachings individualisés synchrones avec notre expert métier (nombre de coachings à définir avec le client).

## Durée

A partir de 105.00 heures

## Profils des apprenants

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens



## Prérequis

Aucun prérequis

## Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

## Qualité et indicateurs de résultats

Taux d'assiduité, taux de satisfaction à chaud et à froid, taux de réussite à l'évaluation finale.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Acquérir une compréhension globale du marché immobilier et de ses évolutions.
- Apprendre à mener une veille juridique et réglementaire pour sécuriser ses opérations.
- Maîtriser l'analyse du marché immobilier et l'identification d'opportunités rentables.
- Développer des compétences en urbanisme pour anticiper les contraintes et autorisations de travaux.
- Savoir lire et interpréter les diagnostics immobiliers (DPE, amiante, électricité, etc.) et leurs implications.
- Développer des stratégies d'acquisition et de valorisation optimisées pour maximiser la rentabilité.
- Élaborer un plan de financement et une simulation chiffrée détaillée prenant en compte la fiscalité et les coûts réels.
- Mettre en place une stratégie de prospection efficace et établir des partenariats professionnels solides.
- Maîtriser les contrats et les mécanismes juridiques fondamentaux du métier de marchand de biens.
- Savoir structurer une présentation argumentée pour défendre une opportunité immobilière devant des investisseurs ou un jury.

# CONTENU DE LA FORMATION.

## Module 1 : Comprendre le métier de marchand de biens

- Définition du métier : missions, responsabilités, typologie des revenus et compatibilité avec d'autres activités professionnelles.
- Différences avec les rôles voisins : agent immobilier, promoteur, investisseur.
- Présentation de l'écosystème : notaire, architecte, entrepreneurs du bâtiment, expert-comptable, partenaires de sourcing.
- Les modèles économiques du marchand de biens et leur contribution au développement territorial.
- Domaines de spécialisation et types d'opérations possibles.
- Qualification fiscale et reconnaissance du statut : critère de l'intention spéculative.
- Cadre légal applicable à l'activité (article 35 du CGI – Legifrance).
- Déontologie professionnelle, enjeux éthiques et principaux risques associés

## Module 2 : Veille informationnelle, droit et réglementations dans le secteur de l'immobilier

- Panorama du secteur immobilier et analyse de ses évolutions récentes.
- Présentation des grands acteurs institutionnels et régulateurs (DGCCRF, ANAH, HCLPD...).
- Obligations administratives et déclaratives associées à l'activité.
- Sélection et exploitation de sources fiables pour la veille réglementaire.
- Utilisation d'outils numériques et d'intelligence artificielle pour la veille (Feedly, ChatGPT).
- Responsabilité pénale du marchand de biens.

## Module 3 : Création de société

- Définir une stratégie de lancement : ciblage, budget, zone géographique.
- Choisir la forme juridique adaptée à son projet.
- Comprendre les étapes de création d'une société et savoir utiliser les ressources officielles en ligne.
- Développer son réseau professionnel : notaires, artisans, banquiers, architectes, promoteurs.
- Construire une stratégie de communication : image professionnelle, réseaux sociaux (LinkedIn...).
- Méthodologie de travail et organisation.





#### **Module 4 : Fiscalité du marchand de biens**

- Présentation des régimes fiscaux applicables.
- Obligations fiscales et financières.
- TVA immobilière : régime général, TVA sur marge et conditions d'application, avec un exemple de calcul et un tableau récapitulatif.
- Étude de cas : rénovation et extension.
- Taxes applicables aux biens immobiliers.
- Zoom sur les taux de droits de mutation.
- Analyse de la marge projetée.
- Implications fiscales liées à la gérance et au choix de statut.

#### **Module 5 : Financement et gestion de la trésorerie**

- Les différentes solutions de financement : banques, fonds propres, partenaires.
- Présentation et utilisation du prêt de trésorerie.
- Élaboration d'un prévisionnel d'opération (modèle Excel et exemple de présentation).
- Compréhension des hypothèques et des frais de mainlevée (références ANIL, Chambre des notaires de Paris).
- Techniques de levée de fonds (exemple : BRICKS).
- Gestion des flux de trésorerie et de l'achat à prix compétitif.
- Anticipation des imprévus financiers et stratégies de couverture en cas d'absence de prêt bancaire.

#### **Module 6 : Étude des opportunités du marché et prospection**

- Analyse des tendances économiques et urbanistiques influençant l'investissement.
- Sourcing de biens : agences, notaires, enchères, ventes domaniales, plateformes, off-market, réseau personnel.
- Lecture des indicateurs clés : prix, délais, coûts de travaux.
- Étude de cas : acheter à prix compétitif tout en intégrant les risques imprévus.
- Utilisation des outils numériques : DVF, Meilleurs Agents, INSEE, TRINV.
- Techniques de recherche d'opérations rentables et de négociation initiale.
- Conseils pratiques pour la négociation.

#### **Module 7 – Estimation d'un bien immobilier**

- Méthodes d'estimation : comparaison, DVF, cadastre, projets locaux, valorisation des caractéristiques spécifiques.
- Maîtrise des diagnostics techniques obligatoires (DPE, amiante, électricité, état des risques).
- Études de cas pratiques autour du DPE et d'autres diagnostics.
- Impact des diagnostics sur l'estimation et la rentabilité.
- Ressources numériques utiles (ex. Terrains.com).
- Estimation de la valeur vénale selon le type de bien : appartement, maison, immeuble de rapport, local commercial, bien loué, cœur de cible.
- Évaluation des coûts de travaux : devis, ampleur, estimation via tableau Excel.

## Module 8 : Urbanisme et opérations envisagées.

- Comprendre le Plan Local d'Urbanisme (PLU) et savoir le lire.
- Présentation du Géoportail de l'urbanisme.
- Certificats et autorisations d'urbanisme (CU, DP, PC).
- Vidéos pédagogiques issues de Service-Public.fr sur les démarches (DP et PC).
- Droits de préemption (DPU).
- Notions de servitudes.

## Module 9 : Acquisition et négociation.

- Techniques de négociation : argumentaires, justification d'une décote, gestion des servitudes.
- Négociation des clauses essentielles et conditions suspensives.
- Structuration et rédaction d'une offre d'achat sécurisée.
- Compréhension et mise en pratique autour du compromis de vente (avec vidéos explicatives).
- Vérification des documents techniques et contractuels liés à l'achat.

## Module 10 : Illustrations des différentes opérations possibles.

- Rénovation d'un appartement ou d'une maison (et contraintes de copropriété).
- Découpe d'une maison et création de lots.
- Mise en copropriété (loi applicable).
- Gestion des biens loués : décote, différents baux, congés, procédures d'expulsion pour impayés.
- Étude de cas : congé des locataires et conseils pratiques.
- Changement d'usage, Viager, Terrains à bâtir.
- Vente d'immeuble à rénover (VIR), Construction neuve.

## Module 11 – Travaux, rénovation et valorisation des biens

- Trouver et sélectionner une entreprise du bâtiment, avec un focus sur les entreprises RSE.
- Suivi de chantier : devis, délais, coordination des artisans, qualité.
- Responsabilité du marchand de biens.
- Rôle du géomètre et du bornage.
- Intervention de l'architecte.
- Normes énergétiques et transition écologique.
- Valorisation via la réhabilitation et la rénovation énergétique.
- Sécurité des installations électriques.
- Assurances obligatoires (loi Spinetta).
- Estimation et suivi des travaux via outils Excel.

## Module 12 : Stratégie de commercialisation : la revente du bien.

- Élaboration d'une stratégie de commercialisation.
- Définition d'un positionnement prix réaliste.
- Mise en vente et gestion des délais (effet nouveauté, recours à un professionnel ou vente directe).
- Rédaction d'une annonce de vente attractive.
- Outils digitaux : modélisation 3D, BIM, visites virtuelles (Matterport, Magicplan).
- Mise en situation de négociation lors de la vente ou de l'achat.
- Préparation des documents nécessaires : factures, diagnostics, titres de propriété.
- **Conseil client** : location, colocation, gestion locative, investissement.
- Accompagnement à la revente.



## ORGANISATION DE LA FORMATION.

### Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud : [maud.hoffmann@axio-formation.com](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com) (également référente handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif ou logistique, notre référente est Emilie : [emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com).

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm pour les coachings
- Support de formation partagé
- Activités d'entraînement
- Messagerie instantanée permettant de dialoguer directement avec le formateur et les autres apprenants (si collectif)

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement lors des coachings
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- Réussite à l'évaluation finale (test en ligne du certificateur) ou soutenance devant jury d'évaluation selon certificateur.
- Relevé de connexion sur la plateforme elearning

## POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

### Détails sur la certification:

**Titre de la certification** : Négociateur gestionnaire immobilier (préparation au BLOC 1).

**Certificateur** : CH.Commerce Industrie Limoges HTE VIENNE n°RNCP 38896 au répertoire de France Compétences.

**Date d'enregistrement** : 26-04-2024

**Détails sur la certification:** Voir fiche EDOF Mon Compte Formation.

### Jury de certification:

Etude de cas sur table le jour du jury et présentation orale en synchrone devant l'évaluateur permettant d'attester que le candidat est capable d'analyser les contraintes urbanistiques et les implications du PLU, d'examiner les diagnostics immobiliers (DPE, amiante, électricité...) et identifier les travaux obligatoires, de réaliser une simulation chiffrée rapide et de préparer une stratégie d'acquisition et de vente en justifiant ses choix.

En fin de parcours, les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification

Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.



**Qualiopi**  
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION  
BILAN DE COMPÉTENCES