DEVENIR MARCHAND DE BIENS- BLOC 1 DU TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR GESTIONNAIRE IMMOBILIER.

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.

Durée

105.00 heures (15 jours).
90H00 de synchrone + 15H00 d'exercices en autonomie (asynchrone) en présentiel ou en classe virtuelle selon la session sélectionnée sur Mon Compte Formation.

Profils des apprenants

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens.



Prérequis

Aucun prérequis.
En cas de séquence en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence).

Points forts

Cours individuels ou en mini groupe limité à 10 pour plus d'interactivité
Préparation d'une certification officielle.

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.

Pour tout besoin lié à la pédagogie ou d'ordre administratif : gestion@axio-academy.com
Référent handicap : Patrick Colin gestion@axio-academy.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial.
Délai d'accès : 11 jours ouvrés (14 jours ouvrables)

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

Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, les informations précontractuelles complètes relatives à la session, au prix, aux dates, aux horaires, aux modalités d'inscription, aux conditions de financement, aux modalités de certification et aux éventuels frais annexes sont accessibles sur la fiche EDOF correspondante avant validation de la commande.
L'inscription définitive intervient exclusivement après validation de la commande par le titulaire sur la plateforme Mon Compte Formation.

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.

1 : Veille Réglementaire et Urbanisme 6- temps estimé 12h

- Comprendre le cadre juridique et les obligations du marchand de biens.
- Mener une veille réglementaire et immobilière.
- Lire un Plan Local d'Urbanisme (PLU) et identifier les autorisations de travaux.

Cas pratique : Les apprenants analysent un cas guidé, repèrent les contraintes, formulent les questions à poser en mairie/notaire/syndic.

2 : Analyse du Marché et Conformité du Bien - temps estimé 14h

- Identifier les critères d'évaluation d'un bien et les tendances du marché.
- Collecter les données juridiques et financières du client.
- Analyser les diagnostics immobiliers (DPE, amiante, électricité) et leurs impacts.

Cas pratique : Les apprenants réalisent la visite virtuelle, recherchent des comparables, complètent la note d'opportunité et déposent le livrable.

3 : Stratégies de Prospection et Sourcing de Biens - temps estimé 7h

- Développer une stratégie de prospection efficace.
- Collaborer avec les acteurs du marché pour identifier des opportunités.
- Analyser et sélectionner des biens à fort potentiel.

Cas pratique : Les apprenants présentent leur analyse, challengent les hypothèses, construisent une grille de sourcing local.

4 : Étude et Estimation d'un Bien - temps estimé 10h

- Vérifier la conformité juridique et urbanistique d'un bien.
- Estimer un bien en intégrant les coûts de travaux et de mise aux normes.

Cas pratique : Les apprenants complètent une matrice d'estimation, argumentent les hypothèses et calculent une enveloppe travaux.

5 : Acquisition et Négociation - temps estimé 7h

- Définir une stratégie d'acquisition optimisée
- Maîtriser les techniques de négociation et la gestion des objections.
- Préparer une offre d'achat sécurisée.

Cas pratique : Les apprenants simulent une négociation, défendent une offre, identifient les conditions suspensives pertinentes.



6 : Financement et Structuration d'une Opération - temps estimé 5H

- Élaborer un plan de financement (prêts bancaires, fonds propres).
- Monter un dossier de financement et analyser les offres de prêt.

Cas pratique : Les apprenants présentent leur bien, reçoivent du feedback, construisent un plan de financement simplifié.

7 : Fiscalité et Rentabilité des Opérations - temps estimé 5H

- Comprendre les régimes fiscaux et leurs impacts sur la rentabilité.
- Optimiser les marges et les coûts d'un projet immobilier.

Cas pratique : Les apprenants renseignent le tableur, testent plusieurs scénarios et identifient les points qui dégradent la marge.

8 : Sécurisation Juridique et Contrats - temps estimé 7h

- Rédiger et vérifier les documents contractuels (compromis, actes notariés).
- Sécuriser une transaction en intégrant les obligations légales.

Cas pratique : Les apprenants analysent des extraits de contrats, repèrent les alertes et construisent une liste de questions au notaire.

9 : Stratégie de Valorisation et Revente - temps estimé 10h

- Maximiser la valeur d'un bien avant sa revente.
- Choisir les canaux de commercialisation et gérer les délais.

Cas pratique : présentent leurs scénarios, ajustent la stratégie de valorisation, identifient les risques de surinvestissement.

10 : Accompagnement Client et Conseil en Investissement - temps estimé 4h

- Respecter les obligations d'information et de conseil.
- Proposer des solutions d'investissement adaptées.

Cas pratique : les apprenants réalisent des jeux de rôle, exposent une recommandation et répondent aux objections.

11 : Gestion Locative et Suivi des Transactions - temps estimé 10h

- Maîtriser les bases de la gestion locative et les obligations légales.
- Assurer un suivi efficace après acquisition.

Cas pratique : Les apprenants analysent un bail simplifié, listent les risques et proposent un arbitrage opérationnel.

12 : Étude de Cas et Mise en Situation - temps estimé 14h

- Réaliser une étude complète d'un projet immobilier.
- Présenter un dossier devant un jury et valider ses acquis.

Cas pratique : Les apprenants réalisent des jeux de rôle, exposent une recommandation et répondent aux objections. Présentent leur dossier, répondent aux questions, ajustent leur livrable final.



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 Academy Impulseo repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Axio Academy Impulseo accompagne le candidat dans la compréhension des attendus de certification et dans l'organisation du passage de l'évaluation, selon les modalités prévues par le certificateur et précisées sur la fiche EDOF.

La formation est animée par un formateur expert en immobilier, montage d'opérations, analyse de rentabilité, rénovation, fiscalité et commercialisation de projets immobiliers. Nous concevons des formations certifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.



Moyens pédagogiques et techniques

• **En distanciel :** • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entrainement en synchrone • Messagerie instantanée permettant de dialoguer directement avec le formateur et les autres apprenants (si collectif) • Un support technique téléphonique sera mis en place pour les séances en distanciel.

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

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Exercices d'entrainement tout au long de la formation
- Contrôle permanent des acquis par le formateur
- 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

Détails sur la certification :

- **Titre de la certification** : Négociateur gestionnaire immobilier
- **Certificateur** : CH.Commerce Industrie Limoges HTE VIENNE
- **Date d'enregistrement** : 26-04-2024
- **Code** : RNCP 38896 au répertoire de France Compétences.
- Admission après entretien
- **Financements possibles** : CPF, OPCO, Fonds propres, France Travail et Autres financements possibles (nous contacter)
- **Accompagnement Axio** : information, préparation, inscription, convocation, calendrier, relance, suivi du passage.

Dans le cadre d'un financement par le Compte Personnel de Formation (CPF), le bénéficiaire est tenu de s'inscrire et de se présenter aux évaluations certificatives prévues à l'issue de la formation. Les frais de passage de la certification sont inclus dans le prix de la formation. L'organisme de formation accompagne le bénéficiaire dans les démarches d'inscription, lui communique les modalités et convocations nécessaires et lui garantit l'accès aux épreuves. En cas de non-présentation sans motif légitime, cette situation est tracée dans le dossier du bénéficiaire conformément aux règles applicables de Mon Compte Formation et peut avoir une incidence sur la validation de la certification.
Les modalités complètes de certification, les conditions de passage, les éventuelles dates prévisionnelles, le coût de certification et les informations de session sont précisés sur la fiche EDOF accessible avant validation de la commande.

Jury de certification :

Etude de cas portant sur l'Acquisition, Urbanisme, Valorisation et Revente d'un Bien Immobilier : 30 minutes de travail sur table filmée à partir d'une étude de cas remise le jour même (consignes fournies le jour même ainsi que le template à remplir)+ 15 min de restitution orale.
Le candidat est évalué sur la qualité (fond et forme) de la présentation écrite ainsi que de la soutenance orale.