DEVENIR MARCHAND DE BIENS ELEARNING + SÉANCES D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL.

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 + séance(s) d'accompagnement individualisé synchrone avec notre expert métier (nombre de séance à définir avec le client).

Durée

Formation asynchrone d'une durée estimée de 105h, comprenant des études de cas, des exercices, des quiz... + jusqu'à 13H de séances d'accompagnement individualisé synchrone distanciel ou présentiel

Profils des apprenants

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens

Points forts

Préparation d'une certification officielle.



Prérequis

Disposer d'un ordinateur pour la réalisation de la formation.
En cas de séquence en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence).

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 : 3 semaines

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 : Comprendre le métier de marchand de biens - 3H45

- 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

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



2 : Veille informationnelle, droit et réglementations dans le secteur de l'immobilier - 4H45

- 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.

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

3 : Création de société - 7H30

- 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.

Cas pratique : élaborer un plan de lancement de société intégrant le ciblage, le budget, le choix du statut juridique, les démarches de création, le réseau professionnel, la stratégie de communication et l'organisation des premières actions.



4 : Fiscalité du marchand de biens - 5H15

- 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.

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

5 : Financement et gestion de la trésorerie - 9H45

- 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.

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

6 : Étude des opportunités du marché et prospection - 7H15

- 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.

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

7 – Estimation d'un bien immobilier - 12H30

- 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.

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

8 : Urbanisme et opérations envisagées - 9H15

- 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.

Cas pratique : analyser la faisabilité urbanistique d'une opération immobilière à partir du PLU et du Géoportail, en identifiant les autorisations nécessaires, les éventuels droits de préemption et les servitudes applicables.

9 : Acquisition et négociation - 7H

- 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.

Cas pratique : préparer et sécuriser l'acquisition d'un bien immobilier en construisant une stratégie de négociation, en rédigeant une offre d'achat et en vérifiant les clauses, conditions suspensives et documents essentiels du compromis de vente.

10 : Illustrations des différentes opérations possibles - 17H30

- 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.

Cas pratique : congé des locataires et conseils pratiques.



11 – Travaux, rénovation et valorisation des biens - 9H45

- 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.

Cas pratique : élaborer et piloter un projet de rénovation d'un bien en sélectionnant les intervenants, en estimant les travaux, en planifiant le chantier et en intégrant les contraintes techniques, réglementaires, assurantielles et énergétiques.

12 : Stratégie de commercialisation : la revente du bien - 10H45

- 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.

Cas pratique : élaborer une stratégie complète de revente d'un bien en définissant son positionnement prix, ses actions de commercialisation, son annonce, les outils de valorisation, la négociation et les documents nécessaires à la vente.

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 repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Axio Academy 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 conçue et encadrée par des experts de l'immobilier, de la rénovation, de l'analyse financière et du montage d'opérations, afin d'accompagner les apprenants dans l'acquisition des compétences clés du métier de marchand de biens.
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

- Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm pour les coachings
- Support de formation partagé
- Activités d'entrainement
- 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 lors des coachings
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- Réussite à l'évaluation finale- 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
Financements possibles : CPF, OPCO, Fonds propres, France Travail et Autres financements possibles (nous contacter).
Accompagnement Axio Academy Impulseo : 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.