

Acquérez les compétences indispensables pour devenir marchand de biens.

15 jours

Distanciel

2 899,17 €<sup>HT</sup>

Niveau : Débutant

## Objectifs

- Apprendre les fondements du métier
- Maîtriser les techniques de négociation
- Montage de dossier de financement
- Gestion locative
- Optimiser les transactions immobilières.

## Pour qui ?

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens

## Prérequis

Aucun prérequis

## Programme

### Module 1 : La Conduite d'une Veille Informationnelle, Juridique et Réglementaire dans le Secteur de l'Immobilier

Objectifs : Comprendre le cadre juridique et réglementaire du secteur immobilier et savoir mener une veille informationnelle pertinente.

- Différence entre un promoteur et un marchand de biens
- Cadrage général sur le secteur de l'immobilier et ses évolutions.
- Identification des sources d'information pertinentes (supports numériques, documentations professionnelles, syndicats, conférences).
- Déontologie et réglementation : impact des évolutions juridiques sur l'activité de marchand de biens.
- Urbanisme : Lire et comprendre son Plan Local d'Urbanisme (PLU), restrictions et autorisations pour les travaux (déclaration préalable, permis de construire, etc.)
- Exercice pratique : mise en place d'une veille et analyse de son impact sur une opération immobilière.

### Module 2 : Analyse du Marché Immobilier et Collecte d'Informations Client

- Objectifs : Savoir analyser un marché immobilier et collecter les données pertinentes sur le bien et le client.
- Les critères d'évaluation d'un bien immobilier et des opportunités du marché.
- Identification et suivi des indicateurs économiques et urbanistiques influençant l'investissement immobilier.
- Collecte et analyse des données du client : situation juridique, patrimoniale et financière (statut professionnel, régime social, fiscalité).

- Les diagnostics immobiliers obligatoires : focus sur le DPE (Diagnostic de Performance Énergétique), restrictions pour les biens en classes E, F et G, impact sur la valorisation et détermination des travaux obligatoires.
- Étude de cas : simulation d'une analyse de marché et d'un dossier client..

### Module 3 : Identification des Opportunités et Sourcing de Biens

- Critères fondamentaux pour estimer un bien immobilier.
- Objectifs : Mettre en place des stratégies de prospection pour identifier des biens immobiliers adaptés.
- Les différentes méthodes de sourcing immobilier.
- Le rôle du réseau d'agents immobiliers
- Collaboration avec les agents immobiliers et autres acteurs du marché.
- Évaluation des biens pour une acquisition rapide et rentable.
- Exercice pratique : recherche de biens et analyse des opportunités sur des plateformes immobilières.

### Module 4 : Visite et Recueil de Données du Bien Immobilier

- Objectifs : Acquérir la méthodologie pour estimer un bien immobilier de manière fiable.
- Vérification de la conformité des documents juridiques et techniques.
- Recueil des caractéristiques physiques et administratives du bien.
- Intégration des contraintes d'urbanisme et des réglementations en matière de rénovation et construction.

Acquérez les compétences indispensables pour devenir marchand de biens.

15 jours

Distanciel

2 899,17 €<sup>HT</sup>

Niveau : Débutant

## Objectifs

- Apprendre les fondements du métier
- Maîtriser les techniques de négociation
- Montage de dossier de financement
- Gestion locative
- Optimiser les transactions immobilières.

## Pour qui ?

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens

## Prérequis

Aucun prérequis

## Programme

- Impact des diagnostics immobiliers sur l'estimation et la rentabilité du bien.
- Méthodes d'estimation d'un bien en cohérence avec le marché et le secteur géographique.
- Étude de cas : estimation d'un bien et vérification des documents.

### Module 5 : Stratégies d'Acquisition et Négociation de Biens

- Objectifs : Maîtriser les leviers de négociation et le processus d'acquisition d'un bien.
- Définition d'une stratégie d'acquisition selon l'analyse de marché et les objectifs de rentabilité.
- Techniques de négociation et gestion des objections.
- Préparation d'une offre d'achat.
- Déroulement juridique des transactions immobilières.
- Exercice pratique : simulation de négociation et d'offre d'achat

### Module 6 : Financement et Structuration des Transactions

- Objectifs : Monter un dossier de financement et comprendre les implications financières d'une opération.
- Structuration financière d'un projet immobilier.
- Sélection des partenaires bancaires et analyse des offres de prêt.
- Points de vigilance liés aux montages financiers.
- Étude de cas : élaboration d'un dossier de financement

### Module 7 : Fiscalité et Rentabilité des Opérations Immobilières

- Objectifs : Comprendre les implications fiscales des opérations immobilières et leur impact sur la rentabilité.

- Régimes fiscaux applicables aux marchands de biens.
- Optimisation des marges et calcul des coûts.
- Stratégies d'optimisation fiscale dans l'immobilier.
- Exercice pratique : calcul de rentabilité et impact fiscal d'un projet.

### Module 8 : Préparation des Documents Contractuels et Sécurisation des Transactions

- Objectifs : Rédiger et vérifier les documents contractuels en toute conformité réglementaire.
- Préparation des documents nécessaires à la contractualisation (compromis de vente, acte notarié, etc.).
  - Identification des modifications réglementaires impactant la contractualisation (Intégration des obligations liées à l'urbanisme et aux diagnostics dans les contrats).
  - Garanties et clauses essentielles pour sécuriser une transaction.
  - Étude de cas : analyse d'un compromis de vente et identification des points de vigilance.

### Module 9 : Stratégies de Revente et Maximisation de la Valeur Ajoutée

- Objectifs : Optimiser la revente d'un bien pour maximiser la rentabilité.
- Techniques de mise en valeur d'un bien pour la revente.
- Sélection des canaux de vente et définition d'une stratégie commerciale.
- Gestion des délais et anticipation des imprévus.
- Exercice pratique : montage d'un dossier de revente et étude des stratégies de valorisation.

Acquérez les compétences indispensables pour devenir marchand de biens.

15 jours

Distanciel

2 899,17 €<sup>HT</sup>

Niveau : Débutant

## Objectifs

- Apprendre les fondements du métier
- Maîtriser les techniques de négociation
- Montage de dossier de financement
- Gestion locative
- Optimiser les transactions immobilières.

## Pour qui ?

Pour tous ceux qui souhaitent devenir Marchand de biens

## Prérequis

Aucun prérequis

## Programme

### Module 10 : Accompagnement du Client et Conseil en Investissement

- Objectifs : Accompagner efficacement les clients en apportant des conseils adaptés à leurs besoins et à leur situation.
- Les obligations d'information et de conseil vis-à-vis des clients.
- Présentation des différentes solutions d'investissement (achat, location, colocation, gestion locative, etc.).
- Élaboration d'une recommandation personnalisée pour le client.
- Étude de cas : conseil en investissement et recommandations adaptées.

### Module 11 : Gestion Locative et Suivi des Transactions

- Objectifs : Assurer un suivi efficace des biens après acquisition et accompagner le client dans la gestion locative.
- Rôle du gestionnaire locatif et choix du mode de gestion.
- Présentation des acteurs du marché et des outils de gestion locative.
- Personnalisation des services de gestion selon les besoins des clients.
- Exercice pratique : analyse de gestion d'un bien et simulation de gestion locative.

### Module 12 : Mise en Situation et Cas Pratiques

- Objectifs : Appliquer les connaissances acquises à travers un cas pratique de bout en bout.
- Étude complète d'un projet immobilier : recherche, acquisition, financement, revente.
- Simulation d'un montage de dossier et d'une transaction immobilière.

- Intervention d'experts : diagnostiqueurs, courtiers, notaires.
- Restitution des travaux et validation des acquis