

Formation Marchand de Biens

Acquérez les compétences indispensables pour devenir marchand de biens.

OPCO

CPF

15 Jours

Distanciel

2732,50 €^{HT}

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: Présentation du Métier

- Contexte général du marchand de biens dans le marché immobilier.
- Les différentes opérations possibles : rénovation, division, etc.
- Les différents marchés immobiliers (résidentiel, commercial, etc.).
- Différence entre un promoteur et un marchand de biens.

Module 2: Compétences Requises

- Évaluation des compétences essentielles pour le métier.
- Quiz sur la connaissance du marché immobilier.
- Connaissance en matière de travaux.
- Compétences en urbanisme.
- Le rôle du réseau d'agents immobiliers.
- Savoir monter un dossier de financement et identifier les partenaires bancaires.
- Analyse du Marché Immobilier et Connaissance en Matière de Travaux

Module 3: Analyse du Marché Immobilier

- Comment comprendre son marché immobilier.
- Critères d'évaluation d'un bien immobilier.
- Biens cibles pour une vente rapide et biens difficiles à vendre.
- Exercice pratique : recherche de biens sur différents portails immobiliers.

Module 5: Choix du Secteur

- Analyse des indicateurs économiques extérieurs à l'immobilier.

- Connaissance des règles d'urbanisme et de la flexibilité des mairies.
- Analyse des autres acteurs du secteur.

Module 6: Sourcing

- Méthodes pour trouver des biens immobiliers.
- Exercice pratique de prospection.
- Établissement d'une réputation dans le secteur.
- Collaboration avec les agences immobilières.
- Aspect Fiscal et Estimation des Biens

Module 7: Aspect Fiscal et Marges

- Avantages fiscaux pour les marchands de biens.
- Présentation des aspects fiscaux spécifiques au métier.
- Réflexion sur la rentabilité.

Module 8: Estimation d'un Bien

- Méthodes d'estimation immobilière.
- Cas pratiques d'estimation, notamment pour les terrains.
- Acquisition et Négociation de Biens

Module 9: Acquisition d'un Bien

- La négociation pour l'achat d'un bien et la préparation de l'offre d'achat.
- Les leviers de négociation.
- Points à anticiper.
- Le déroulement juridique des transactions immobilières.

Formation Marchand de Biens

Acquérez les compétences indispensables pour devenir marchand de biens.

OPCO

CPF

15 Jours

Distanciel

2732,50 €^{HT}

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: Exercice Pratique

- Sélection d'un bien à acquérir.
- Évaluation des travaux et de la marge projetée.
- Négociation du prix pour rendre le projet réalisable et rentable.
- Financement et Revente de Biens

Module 11: Le Financement

- Montage du dossier de financement.
- Partenaires bancaires et critères de sélection.
- Points de vigilance dans l'offre de prêt proposée.

Module 12: Revente de Biens

- Délais et partenaires impliqués dans la revente.
- Cas pratique : Montage d'un dossier pour présentation à la banque.
- Conseil en Investissement et Gestion Locative

Module 13: Conseil en Investissement

- Les différents types d'investissements immobiliers (location meublée, colocation, meublé de tourisme, etc.).
- Comment choisir l'investissement le plus judicieux.
- Exercice pratique.

Module 14: Gestion Locative

- Les connaissances requises pour la gestion locative.
- Les missions du gestionnaire locatif.
- L'intérêt de la gestion locative.
- Acteurs en Gestion Locative et Gestion sur Mesure

Module 15: Acteurs en Gestion Locative

- Présentation des acteurs principaux de la gestion

locative.

- Les outils métiers utilisés.
- Atouts et points d'amélioration du marché de la gestion locative

Module 16: Gestion Locative sur Mesure

- Personnalisation des services de gestion locative pour certains clients.
- Montage de Dossier et Intervention d'Experts
- Montage d'un dossier de transaction immobilière en pratique.
- Intervention d'experts, y compris diagnostiqueurs immobiliers et courtiers, pour approfondir les aspects techniques et juridiques des transactions immobilières.