

DEVENIR MARCHAND DE BIENS.

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).

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 de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, autoévaluation 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 : Veille Réglementaire et Urbanisme

- 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.

Module 2 : Analyse du Marché et Conformité du Bien

- 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.

Module 3 : Stratégies de Prospection et Sourcing de Biens

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

Module 4 : Étude et Estimation d'un Bien

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

Module 5 : Acquisition et Négociation

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



Module 6 : Financement et Structuration d'une Opération

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

Module 7 : Fiscalité et Rentabilité des Opérations

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

Module 8 : Sécurisation Juridique et Contrats

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

Module 9 : Stratégie de Valorisation et Revente

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

Module 10 : Accompagnement Client et Conseil en Investissement

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



Module 11 : Gestion Locative et Suivi des Transactions

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

Module 12 : Étude de Cas et Mise en Situation

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

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

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: 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

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entrainement en synchrone

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
- Evaluations d'entrainement 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.

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

Jury de certification :

Etude de cas sur table et présentation orale 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 revente en justifiant ses choix. Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

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

