

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU PRIVÉ D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS

MARCHANDS DE BIENS :

STRATÉGIE IMMOBILIÈRES, LÉGISLATION & GESTION PRATIQUE DES PROJETS

Conforme aux dispositions de la loi Alur



1 JOUR / 7 HEURES

9h à 12h et 13h à 17h



20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
OU
26 rue St François de Paule
06300 NICE



PUBLIC VISÉ

- Experts immobiliers
- Négociateurs et négociatrices en immobilier
- Directeurs et directrices d'agence immobilière
- Responsables d'équipe de négociateurs
- Marchands de biens

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)



PRÉREQUIS

Connaissances générales en immobilier, en droit et en économie

OBJECTIFS

Cette formation vise à fournir aux marchands de biens une compréhension approfondie de leur métier, des obligations légales qui les concernent, ainsi que des compétences pratiques pour réussir dans le domaine de l'immobilier.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le rôle et les responsabilités d'un marchand de biens
- Maîtriser les réglementations légales qui encadrent leur activité
- Acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien des transactions immobilières

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Calculatrice standard, bloc note, stylo

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- **Cours théoriques interactifs** : des présentations détaillant les aspects essentiels du métier de marchand de biens, les obligations légales et les compétences pratiques nécessaires
- **Études de cas concrets** : analyse de cas réels de transactions immobilières pour mettre en pratique les concepts enseignés
- **Travaux pratiques** : exercices pratiques pour résoudre des problèmes rencontrés par les marchands de biens
- **Documentation légale** : mise à disposition des documents pertinents sur la législation et la réglementation liées à l'activité de marchand de biens.

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Les participants seront évalués à travers des QCM

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines



DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Introduction au métier de marchand de biens

- Comprendre le rôle et les responsabilités
- Aperçu du marché immobilier

2 - Réglementations et obligations légales

- Les lois fiscales, urbanistiques et immobilières
- Les obligations en matière de déclaration et de comptabilité

3 - Stratégies d'investissement immobilier

- Sélection et acquisition de biens immobiliers
- Évaluation du potentiel de rentabilité

4 - Gestion de projet immobilier

- Planification et supervision de rénovations
- Maximisation de la valeur du bien

5 - Marketing et vente immobilière

- Techniques de marketing pour la vente de biens rénovés
- Présentation efficace des biens

6 - Négociation et gestion des contrats

- Compétences en négociation
- Rédaction de contrats immobiliers

7 - Résolution de problèmes pratiques

- Analyse de cas pratiques
- Trouver des solutions aux défis courants

8 - Questions-réponses

- Réponses aux questions des participants

SUJETS ABORDÉS

- Rôle et responsabilités du marchand de biens : comprendre les missions et les tâches d'un marchand de biens dans l'achat, la rénovation et la revente de biens immobiliers
- Réglementations et lois applicables : connaître les lois qui régissent l'activité des marchands de biens, notamment en matière de fiscalité, d'urbanisme et de droit immobilier
- Stratégies d'investissement immobilier : développer des compétences en sélectionnant et en négociant l'achat de biens immobiliers
- Gestion de projet immobilier : apprendre à superviser des projets de rénovation et de valorisation immobilière
- Marketing et vente immobilière : maîtriser les techniques de marketing pour vendre efficacement les biens rénovés
- Négociation et gestion des contrats : développer des compétences en négociation et en rédaction de contrats immobiliers
- Résolution de problèmes pratiques : aborder des cas pratiques couramment rencontrés par les marchands de biens et trouver des solutions

CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
L-EXPERTISE.COM

20 RUE HENRI REGNAULT 75014 PARIS
26 RUE ST FRANÇOIS DE PAULE 06300 NICE
S.A.S. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243
N° VERT : 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

