

**Comprendre la profession de marchand de bien**

Mies a jour : aout 2022

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Comprendre le fonctionnement des marchands de biens
- Connaître leurs besoins et contraintes juridiques et financières
- Connaître la fiscalité des marchands de biens.
- Définir les opérations susceptibles d'intéresser un marchand de bien

**PUBLIC VISE**

Agent immobilier

**PRE-REQUIS**

aucun

**DUREE ET DATE**

14 heures réparties sur 2 jours en web conférence ou en présentiel

**ANIMATEUR**

Equipe Formatec : Stéphane PRAT

**MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE**

Un support détaillé sera mis à disposition des stagiaires, ainsi qu'un éventail sectoriel de cas concrets. Nous aborderons les aspects techniques et théoriques utilisés par les praticiens. Des exemples concrets et des situations seront évoqués.

**Exercices pratiques sur l'ordinateur personnel du stagiaire.**

Connection en réunion sécurisée et confidentielle -Cisco Webex- mode « sécurité team ».

Une réponse sera donnée à chaque stagiaire dans le mois qui suit l'action, et la mise à disposition de modèles sera possible. (non-prévu en sous-traitance)

**DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE**

Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation d'assiduité.

PROGRAMME

Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation

**PLAN DE FORMATION**

- Pré-évaluation : test de connaissance

**Difficulté 1 : Je veux en savoir plus sur le marché et le statut du marchand de bien**

- Définition du marchand de bien
- Le marché des marchands de bien
- Choix du statut juridique

**Difficulté 2 : je ne connais pas les contraintes urbanistiques et légales du marchand de bien**

- Droits de préemption
- La division foncière
- Autorisation préalable changement d'usage
- Accès aux règles d'urbanisme
- Droit du locataire en cas de mutation d'un local commercial
- Droit du locataire en cas de mutation d'un local professionnel
- Droit du locataire en cas de mutation d'un local d'habitation
- Droit de préemption du locataire
- Droit de préemption en cas de mutation d'un immeuble de plus de 5 logements.
- Mise en copropriété
- Vente d'un lot de copropriété
- La modification des documents de la copropriété.
- Droit de préemption du fermier
- Droit de préemption de la SAFER
- Divisions de terrains remembrés
- Droit des créanciers

**Difficulté N° 3 : quelles sont les opérations qui intéressent les marchands de biens ?**

- La rénovation
- Les fonds de commerce
- La cession de parts ou actions de sociétés.

**Difficulté n°4 : quelles sont les documents administratifs à connaître et savoir lire ?**

- Le cadastre
- Le fichier immobilier tenu au service de publicité foncière
- La constitution d'un dossier de vente

**Difficulté n° 5 : quelles sont les différents types d'avants contrats standards et les ventes particulières**

- Les différentes promesses
- La vente avec clause de rachat
- La déclaration de command
- Vente aux enchères notaires
- Vente aux enchères à la barre du tribunal

**Difficulté n° 6 : qu'elle est le statut fiscal du marchand de biens ?**

- Principes généraux
- Opérations réalisées par des personnes physiques
- Opérations réalisées par des personnes morales
- Imposition des bénéfices
- La TVA
- Les droits d'enregistrement
- Les autres impôts et taxes de l'immeuble

**Difficulté n° 7 : Quelles sont les obligations du commerçant ?**

- Obligations comptables, fiscales, sociales, et déclarative

**Difficulté n° 8 : qu'elle est la responsabilité civile du marchand de bien ?**

- Du fait de la vente
- De règles particulières
- De l'acte de construction
- Extra contractuelle.

**Difficulté n° 9 : quelles sont les assurances liées au marchand de bien**

- Assurance en cas d'acte de construire ou de rénover
- Assurances volontaires du marchand de bien

**Difficulté n° 10 : Comment se règlent les difficultés financières d'un marchand de bien.**

- Prévention, conciliation, sauvegardes, redressement judiciaire

**Difficulté n° 11 : Cas pratique : analyser un dossier et commenter**

QCM fin de formation.

**VALIDATION DE LA FORMATION** QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),  
Attestation individuelle de formation.

**Méthode pédagogique :**

- Echanges avec le formateur avant la formation
- Pré-évaluation au début de la formation
- Alternance de théorie et de mise en pratique
- Tests brefs entre les parties pour l'assimilation
- Scénario pédagogique adapté
- Supports de cours adaptés : Support de présentation PPT + Consignes en fiches + rédaction au cours de la formation des supports servant les opérations après la formation + Visionnage de vidéos pédagogiques
- Evaluation des nouvelles compétences
- Formateur Qualiopi

**Compétences développées :**

- **Meilleure approche de la clientèle « marchand de bien »**
- **Connaissance des contraintes de ce type d'acteur**
- **Analyse d'un dossier marchand de bien et calcul de ratio**