



MARCHAND DE BIENS

PROGRAMME DE FORMATION

INTRODUCTION

- Présentation
- Le mindset du MDB
- Qu'est-ce qu'un MDB
- Le réseau

MODULE 1 – ACHAT REVENTE EN NOM PROPRE

- Résidence principale
- Résidence secondaire Indivision
- La requalification du MDB

MODULE 2 – LES SOCIÉTÉS

- Forme juridique
- Création de société
- La SEP

MODULE 3 – RECHERCHE IMMOBILIÈRE

- Les recherches
- Quoi chercher
- Où chercher
- Les biens off market
- La prospection digitale
- L'appel téléphonique
- Annexes

MODULE 4 – LES VISITES

- La théorie
- Visite intérieure
- Visite extérieure
- Annexes

MODULE 5 – FISCALITÉ

- Impôt sur les sociétés
- La rémunération du marchand de biens
- Holding

MODULE 6 – ÉTUDE DE PROJET

- Calcul de projet
- Annexes

MODULE 7 – LA NÉGOCIATION

- Les bases de la négociation
- Les techniques de négociation

MODULE 8 – CRÉATION DE PLAN

- Prise de côtes
- Création d'un plan
- Les plans techniques
- Annexes

MODULE 9 – LE NOTARIAT

- L'offre d'achat
- Promesses et compromis
- Tout ce qu'il faut savoir
- La rescision pour lésion

MODULE 10 – ASSURANCES – GARANTIES ET RESPONSABILITÉS

- Les obligations du MDB
- Les assurances
- Les garanties

MODULE 11 – LE FINANCEMENT

- Le financement bancaire
- Le crowdfunding
- Les investisseurs privés
- L'association
- Le crédit en nom propre
- Le portage immobilier
- Conclusion
- Annexes

MODULE 12 – LES STRATÉGIES DU MARCHAND DE BIENS

- Les bases d'un projet MDB
- Le projet sans travaux
- Le projet avec travaux
- Division et création de lots
- Création d'immeuble
- Annexes

MODULE 13 – LES ADMINISTRATIONS

- Introduction
- Le plan local d'urbanisme
- La déclaration préalable (DP)
- Le permis de construire (PC)
- L'affichage des autorisations
- L'ouverture et la fermeture de chantier
- Les embûches des permis
- Contester le PLU
- Annexes

MODULE 14 - TVA

- Les types de TVA
- La bascule dans le neuf
- Annexes

MODULE 15 - TRAVAUX

- La gestion de chantier
- Les devis
- Choix des entreprises
- Annexes

MODULE 16 - LE CHANTIER

- Gestion de chantier
- Le gros œuvre
- Le second œuvre
- Les compteurs
- Le Placo
- La plomberie sur le chantier
- La plomberie fin de chantier
- Électricité sur le chantier 1
- Électricité sur le chantier 2

- Électricité fin de chantier
- Peinture et Enduit
- Les menuiseries

MODULE 17 - VENTE

- Les annonces
- Les visites

CONCLUSION

- Tableau de chiffrage des travaux
- Stratégie pour lever des fonds privés
- Contrats
 - Explications détaillées
 - Contacts

BONUS

- Documents clés :
 - modèle d'offre d'achat
 - modèle de business plan
 - modèle de dossier bancaire

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

- Formation en vidéos
- Ressources pédagogiques
- Modules de formation
- Accès au groupe d'échanges entre apprenants (sur la plateforme de E-learning /réseaux sociaux/...)
- Plateforme E-learning disponible 24h/24 et 7j/7

PRIX

Frais pédagogiques compris, règlement à l'inscription d'une partie du prix (30%) et paiement au fur et à mesure du déroulement de la formation.

Montant total de la formation : 2695€ Toutes Taxes Comprises.

MOYENS DE PAIEMENT

Le paiement devra être effectué par les moyens suivants :

- Cartes bancaires (uniquement celles acceptées par le prestataire de paiement indépendant)
- Stripe
- Virements ou prélèvements via Gocardless

LE FORMATEUR

La formation visée à l'article 1 du présent contrat est assurée par Monsieur David VILLAIN, référent pédagogique de l'Organisme de formation possédant les compétences techniques, professionnelles, pratiques et théoriques, en rapport avec le domaine de formation concerné ou toute personne mise à disposition par cette dernière.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la stratégie de base de l'activité de marchand de biens
- Maîtriser la fiscalité et la TVA
- Connaître les techniques de négociations
- Appréhender la recherche et la visite de biens immobilier
- Assimiler la stratégie du marchand de bien
- Intégrer la gestion de chantier
- Décrypter les assurances / garanties obligatoires

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Mise à disposition de modules de formation via la plateforme e-learning
- Évaluation des acquis à chaque fin de modules et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique.
- Évaluation en début, en cours et en fin de formation
- Remise d'une attestation de formation

ÉVALUATION

- Évaluation, à chaud et à froid (questions écrites via des QCM)
- Évaluation tout au long de la formation
- Évaluation finale à l'issue de la formation
- Suivi de l'équipe pédagogique pendant le déroulement de la formation

DURÉE DE LA FORMATION

15 heures en E-learning avec accès aux contenus sans limite de temps. La formation devra être cependant réalisée en trente et un (31) jours (durée pédagogique)

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

La session de formation à distance est accessible via les codes d'accès envoyés par mail une fois la souscription à la formation effective et le délai de rétractation de 14 jours écoulé. Le stagiaire a accès à une plateforme E-learning sur laquelle sont disponibles les sessions de formation et les supports pédagogiques

POLITIQUE D'INCLUSION DU PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

Toute personne en situation de handicap peut contacter l'organisme de formation via l'adresse mail contact@cw.academy afin de connaître les possibilités d'accessibilité de la formation en la matière ou consulter l'annuaire présent sur le site internet dans lequel y sont référencés tous les organismes habilités à les aiguiller.

PUBLIC CONCERNÉ

- Personne souhaitant acquérir des compétences professionnelles
- Personne travaillant dans le privé ou public
- Demandeur d'emploi

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître le cadre de l'activité de marchand de biens ;
- Mettre en œuvre une fiscalité adapté en fonction de son activité ;
- Compréhension des pratiques commerciales ;
- Négociation et interaction en milieu professionnel

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour réaliser la présente formation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE MOBILISÉES

- Plateforme E-learning
- Supports pédagogiques disponibles sur la plateforme en ligne
- Une équipe formée et à votre écoute
- Un formateur référent
- Replay

MODALITÉS DE VALIDATION ET COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en capacité de mettre en œuvre son projet professionnel ou ses alternatives en suivant les étapes établies lors de la formation. Les modalités de validation sont :

- La signature du contrat de formation avant le début de la formation
- La remise d'une certification de réalisation à la fin de la formation

CONTACT

- contact@cw.academy
- support@cw.academy

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11755900975 auprès du préfet de région d'Îles de France »

CHRISTOPHER WANGEN FORMATIONS, SARL, 5 av. Ingres – 75016 Paris, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 827 608 795