

Les aspects juridiques, fiscaux et comptables d'une opération de marchand de biens

14 heures

Objectifs de la formation :

- Maîtriser toutes les étapes et les pièges qui mènent de l'achat à la revente d'un bien immobilier.
- Être capable de gérer tous les aspects juridiques, financiers et techniques d'une opération marchande de biens.
- Être apte à identifier les obligations et responsabilités du marchand de biens.
- Maîtriser la fiscalité et la comptabilité des opérations marchand de biens.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum au-delà nous consulter. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra ou inter. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 950 € HT soit 1140 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 850 € HT soit 1020 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 4500 € HT soit 5400 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations
de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :

contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%, une
appréciation globale de la
formation permettra aussi de
valider la formation même si vous
n'avez pas atteint 70%.

Évaluation à chaud par
questionnaire sur le niveau de
satisfaction.

Moyenne obtenue 9,6/10 pour 165
stagiaires et 2278 heures de
formation dispensées sur
2022/2023



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1 :

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2) Définitions

La profession de marchand de biens
La distinction avec les professions voisines
La notion d'opération marchand de biens
Les différents types d'opérations
La cession de promesse de vente

3) La réglementation de l'activité

L'absence de statut
Le caractère commercial de l'activité
Les incompatibilités
La protection des occupants de l'immeuble

L'encadrement :

Isabelle Marquant,
Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :

contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnement tout au long de
la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%, une
appréciation globale de la formation
permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas
atteint 70%.

Évaluation à chaud par
questionnaire sur le niveau de
satisfaction.

Moyenne obtenue 9,6/10 pour 165
stagiaires et 2278 heures de
formation dispensées sur 2022/2023



Programme de la formation :

4) Le choix de la structure juridique adéquate

La société anonyme

La sarl

La snc

5) Le marchand de biens et le droit de l'urbanisme

Le droit de préemption urbain

Le contrôle des divisions foncières

Les changements d'usage

Les changements de destination

Jour 2 :

6) Le marchand de biens et les droits des locataires

Location et mutation d'un lot

Le droit de préemption du locataire

7) Le marchand de biens et la copropriété

Rappel de la loi de 1965 sur la copropriété

La mise en copropriété d'un immeuble

La Loi Carrez

La vente d'un lot de copropriété

8) Les aspects juridiques d'une opération marchand de biens

Les différents contrats

La rescision pour lésion

La responsabilité du marchand de biens

9) La fiscalité du marchand de biens

Le statut fiscal du marchand de biens

La taxation des opérations

Le résultat imposable

10) La comptabilité d'un marchand de biens

La notion de stocks

Le régime d'imposition

Le marchand de biens et la TVA

11) Test d'évaluation des acquis

QCM

12) Bilan de la formation

Tour de table