

PROGRAMME DE FORMATION

« Gestionnaire d'opérations immobilières :
acquisition, valorisation et cession » – Expert

I. Formation Marchand de Bien

MODULE 1 : INTRODUCTION

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

MODULE 2 – ACHAT REVENTE EN NOM PROPRE

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

MODULE 3 – LES SOCIÉTÉS

- Forme juridique
- Création de société
- La SEP

MODULE 4 – OBLIGATIONS, ASSURANCES ET GARANTIES

- Les obligations du marchand de biens
- Les assurances
- Les garanties

MODULE 5 – RECHERCHE IMMOBILIÈRE

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

MODULE 6 – LES VISITES

- La théorie
- Visite intérieure
- Visite extérieure
- 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 – 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 10 – LE NOTARIAT

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

MODULE 11 – 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 12 – LE FINANCEMENT

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

MODULE 13 – FISCALITÉ

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

MODULE 14 – TVA

- Les types de TVA
- La base légale dans le neuf
- Annexes

MODULE 15 – TRAVAUX

- 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

2. Formation Intermédiaire

MODULE 1 : INTRODUCTION

- Prendre de la hauteur
- Comment porter le projet
- Calcul de ton taux d'endettement
- Check list
- Feedback

MODULE 2 – PRÉ-ÉTUDE

- Les types de projets
- Phasage d'un projet d'achat revente
- Calcul de projet
- Prix de vente
- Estimation travaux
- Check list
- Feedback

MODULE 3 – RECHERCHE IMMOBILIÈRE

- Introduction
- Mise en place de la recherche digitale
- Off market
- Démarchage mairie
- Prospection
- Les copropriétés / concierges
- Les enchères
- Les chasseurs immobiliers
- Le mailing automatique
- Réseaux sociaux
- Diagnostiqueur
- Check list
- Feedback

MODULE 4 – ÉTUDE DE PROJET

- Introduction
- Informations PLU, copropriété
- L'étude de faisabilité
- L'offre d'achat
- Connaitre le prix de vente

- Création de plan
- Devis travaux
- Conclusion
- Check list
- Feedback

MODULE 5 – SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE

- Que négocier avant la signature
- Lecture du compromis
- Check list
- Feedback

MODULE 6 – SOUS COMPROMIS DE VENTE

- Introduction
- Création de la société
- Dépose des pièces administratives PC / DP
- Pré-commercialisation
- Le choix des entreprises de travaux
- Le Business Plan
- Financement
- Planning travaux
- Check list
- Feedback

MODULE 7 – FINANCEMENT

- Introduction
- Les courtiers en financement
- Les banques
- Les investisseurs privés
- Business angel
- L'association
- Les plateformes de crowdfunding
- La vente à terme
- La vente concomitante
- Check list
- Feedback

MODULE 8 : ACTE DE VENTE

- Avant la signature
- La signature de l'acte de vente
- Check list
- Feedback

MODULE 9 – TRAVAUX

- Réunion de chantier
- Suivi de chantier
- Problème avec un artisan
- Les finitions
- Les vices cachés
- Meubler ou pas ?
- Préparer la vente
- Check list
- Feedback

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Durée pédagogique : 12 mois

La formation doit être réalisée sur une période de 12 (douze) mois et comprend :

- Formation Niveau débutant : 17 (dix-sept) modules pour une durée de 15 heures
- Formation Niveau intermédiaire : 11 (onze) modules pour une durée de 12 heures

Soit une durée pédagogique totale de 27 (vingt-sept) heures réparties sur 26 (vingt-six) modules (ci-après « Durée pédagogique »).

Supports pédagogiques :

Tous les éléments de la formation Formation Marchand de Biens 17 Modules (15h)

- 11 modules de vidéos supplémentaires pour réaliser un projet en moins de 12 mois (12h)

Accès au groupe privé d'échanges en illimité

Un responsable pédagogique à disposition

par message à la demande via whatsapp

3 Lives de suivi pédagogique groupé par

semaine dont 1 Live entre membres de

l'accompagnement

Vérification des projets lors des suivis

pédagogiques

Priorité à la possibilité d'investissement

immobilier collectif structuré

6 rendez-vous individuels avec David

Achatrevente.io offert pendant 1 an

Rencontre physique

Retour d'expérience sur des cas pratiques de financement

Aide à la mise en place d'un processus de financement

MODULE 10 – VENTE

- Stratégie de vente
- Vendre soi-même
- Agence immobilière
- Reiteration
- Check list
- Feedback

MODULE 11 : ÉTUDE DE PROJET

- Étude de projet

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 : 12195 € *

* Organisme de formation exonéré de TVA conformément à l'article 261.4,4° du Code général des impôts

MOYENS DE PAIEMENT

Le paiement devra être effectué par les moyens suivants :

- Cartes bancaires (uniquement celles acceptées par le prestataire de paiement indépendant)
- Stripe
- GoCardless
- Virement bancaire



LE FORMATEUR

La formation visée à l'article 1 est assurée par l'Organisme de formation et ses référents pédagogiques, ou par toute personne qualifiée qu'il désigne. Le formateur principal, Monsieur David Villain, dispose des compétences techniques, professionnelles et pédagogiques nécessaires, notamment en matière d'immobilier et d'opérations d'achat-revente, ainsi que de l'expérience pratique requise pour délivrer un enseignement conforme aux exigences de la formation.

Si tout ou partie de la formation est confiée à un tiers habilité par l'Organisme de formation, ce dernier garantit que l'intervenant dispose également de l'ensemble des compétences, qualifications et expériences nécessaires pour assurer la formation dans des conditions équivalentes de qualité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la stratégie de base de l'activité de marchand de biens
- Comprendre 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 sur une durée de douze (12) mois
- La formation devra être réalisée en douze (12) mois (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 (signature du contrat) 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 électronique :

contact@dvimobilier.fr 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 (pas de possibilité d'être financé via Kairos)

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître le cadre de l'activité de marchand de biens ;
- Mettre en œuvre une fiscalité adaptée 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 aura la 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

[Courriel : contact@dvimmobilier.fr](mailto:contact@dvimmobilier.fr)

DAVID VILLAIN CONSULTING,
Société à responsabilité limitée
16 chemin du Petit Souillet – 38500 Voiron
935 130 310 RCS Grenoble

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84380980438 auprès du préfet de région Auvergne Rhône-Alpes