



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

SAVOIR TRAITER AVEC LES MARCHANDS DE BIEN

TRAITER AVEC OU DEVENIR MARCHAND DE BIENS

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance (Viso et e-learning)
<p>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</p>	<p>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<p>JOUR 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Savoir présenter les affaires à un marchand de bien <input type="checkbox"/> Comprendre le fonctionnement + savoir choisir la société + savoir revendre <input type="checkbox"/> Mémoriser les bases <p>JOUR 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Quels statuts choisir ? <input type="checkbox"/> Comment prospecter et évaluer la rentabilité d'un projet ? <input type="checkbox"/> Négocier les conditions suspensives auprès du vendeur ? <input type="checkbox"/> Comment faire financer un projet ?
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot.</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 8 à 16 heures sur 2 jours espacés (précisés dans la convention)</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p>
<p>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).

INTERVENANTS	- Expert formateur spécialisé en investissement immobilier : + de 25 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 26 avis entre le 15/11/2021 et le 31/12/2023.
HANDICAP (Nous consulter)	➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

JOUR 1 – TRAITER AVEC LES MARCHAND DE BIEN

I - DEFINITION-MARCHAND DE BIENS (MDB)/LES CLEFS POUR TRAVAILLER AVEC LES MDB

Introduction : quel intérêt de travailler avec des MDB ?

- 1/ Définition d'un MDB
- 2/ Identifier les MDB locaux
- 3/ Connaître les produits pouvant intéresser les MDB

II - SAVOIR SELECTIONNER LES PROJETS QUI CORRESPONDENT AUX MDB

- 1/ Les différents types de biens à destination des MDB
- 2/ Comment trouver les biens pouvant correspondre au MDB
- 3/ Comment faire un pré-bilan et présenter un projet correspondant aux critères d'un MDB

III - PROPOSER DE AFFAIRES A DES MARCHANDS DE BIENS

- 1/ la prise de mandat pour un marchand de biens
- 2/ savoir estimer les travaux pour un marchand de bien
- 3/ Proposer plusieurs possibilités de revente au client
- 4/ calculer le bénéfice pour le client
- 5/ savoir reprendre le bien à la vente

*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD DES DEUX CHAPITRES - QUIZ

IV – LA DEMARCHE EN CLIENTELE

Cas pratiques avec un client réel sur une enchères immobilières

DEBRIEFING : FAQ.

JOUR 2 – CALCUL INVESTISSEMENT MARCHAND DE BIEN

1° Quels statuts choisir ?

- a) EURL, SARL,SAS,SNC voire création d'une holding si des sociétés existantes
- b) Fiscalité du MDB

2° Comment prospecter et évaluer la profitabilité d'un projet ?

- a) La Prospection via les enchères, en direct ou avec l'aide des agents immobilier, des avocats, des notaires, des experts comptables, etc. et comment motiver ces intervenants via le mandat de recherche.
- b) Les différents projets d'investissement ciblés : immeuble, terrain, villa+terrain, faisabilité d'une promotion immobilière
- c) Réaliser un bilan prévisionnel

3° Négocier les conditions suspensives auprès d'un vendeur ?

- a) Conditions suspensives au niveau de l'urbanisme avec les délais de purge des recours (DP, PC, PA etc.)
- b) Condition de commercialisation
- c) Offre à « tiroirs » suivant la faisabilité à terme

4° Comment faire financer un projet ?

- a) Le premier projet en nom propre ou en société ?
- b) Comment présenter un financement à une banque ?
- c) Tour de table avec ou sans le vendeur
- d) Crowdfunding

– PROSPECTION EN DIRECT SUR INTERNET : Cas pratiques avec pré bilan

DEBRIEFING : FAQ.

APRES CHAQUE JOUR

*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.