

Créer son entreprise dans l'achat revente de biens immobiliers (module 1 + module 2)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

JURIDICAE FORMATIONS
Sandrine
04.94.61.27.10
info@juridicae-formations.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Public : Formation à destination des personnes souhaitant devenir marchand de biens et créer leur société de marchand de biens ou personnes déjà Marchand de biens qui souhaitent actualiser leurs connaissances juridiques, fiscales et techniques dans le cadre de leur formation continue. Niveau requis : Pas de niveau spécifique requis, mais il faut avoir la capacité d'être commerçant et de diriger une société.

Prérequis pédagogiques :

Pré-requis : Pour ceux qui débutent : avoir déjà effectué des achats à titre personnel et avoir le projet de devenir marchand de biens et de créer sa structure pour se lancer (achat-revente simple ou achat-rénovation-revente, achat-transformation...- revente, achat-découpe-revente etc.). Analyse de chaque profil et demande de documents complémentaires si nécessaire pour valider les inscriptions. * Sauf cas particulier, il n'y a pas de pré-requis pour ceux qui sont déjà actifs (marchands de biens en exercice qui souhaitent renforcer et développer leurs compétences ou se mettre à jour des dernières évolutions dans le domaine).

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de créer sa société de marchand de biens et de faire ses premières opérations d'achat-revente et notamment de : ? Savoir quelles sont les options fiscales correspondant à l'opération d'achat-revente envisagée. ? Rechercher les prix de l'immobilier (ventes réelles), apprendre à prospecter. ? Apprendre à s'entourer des professionnels compétents. ? Effectuer des simulations chiffrées (méthodologie et ventilations). ? Maîtriser les différents aspects des ventes aux enchères immobilières. ? Evaluer les autorisations d'urbanisme nécessaires à l'opération projetée et les autres contraintes de l'achat - découpe - revente. ? Savoir, quand vous faites des travaux sur des bâtiments existants, si vous basculez dans le neuf. Conséquences fiscales et autres notamment lot/lot. ? Choisir une assurance responsabilité civile professionnelle adaptée. ? Maîtriser les différents contrats et mécanismes juridiques fondamentaux utilisés dans cette profession - sécuriser l'activité. ? Savoir créer ou reprendre une structure d'achat revente. Choisir la structure adaptée pour se lancer et en simuler le montage. ? Envisager les différentes stratégies possibles à court, moyen et long terme. ? Apprendre à sécuriser vos relations contractuelles dans le cadre de l'activité de marchand de biens en utilisant des contrats adaptés à chaque situation.

Contenu et modalités d'organisation

JOUR 1 : I – Les bases de l'achat-revente de biens immobiliers : 1.0) Tableau de bord 1.1) Aspect patrimonial (Analyse de la capacité d'engagement et de la situation de vos cocontractants) 1.2) Les contrats (Achat, Vente, compromis, promesses unilatérales, mandats ... il s'agit de comprendre tous les types de contrats utilisés par le MB et surtout qu'il sache comment réussir le casting de l'ensemble des professionnels dont il aura besoin au cours de son activité) 1.3) Le terrain : se constituer un réseau, déterminer le prix du marché (et surtout apprendre à définir le bon prix d'achat)... JOUR 2 : 1.4) Spécificités du bien immobilier objet de la vente – Mécanisme des ventes aux enchères (modalités - recherches...) - Etude du marché, prix de l'immobilier, Prospection (demande de renseignements, repère d'analyse de PLU) - Utilisation des règles d'urbanisme (cadastre, autorisation d'urbanisme...) 1.5) Fiscalité immobilière (Calcul de la TVA sur marge, et des autres mécanismes de TVA (options) – étude du mécanisme de la TVA immobilière avec les différentes lois de finances, notamment celle pour l'année en cours) La question des travaux sur des immeubles existant et la TVA correspondante selon l'importance et le type de travaux réalisés.) 1.6) Outils divers (un certain nombre d'outils à connaître). II – Statut, calculs spécifiques et stratégies d'achat-revente / marchand de biens ou promoteur rénovateur 2.1) Statut social, fiscal, organisation professionnelle, professions voisines... 2.2) Etude de la concurrence sur le secteur géographique choisi. 2.3) La spécificité des droits d'enregistrement lors de l'acquisition d'un bien. 2.4) Bilan – Simulations pratiques / calculs (nous prenons le temps d'effectuer diverses simulations y compris de découpe si cela intéresse les stagiaires présents). JOUR 3 : 2.5) Poursuites des calculs le 3ème jour notamment cas de découpe avec ventilation - étude selon les profils des questions de tva et de terrain à bâtir. 2.6) RECAPITULATIF de la recherche du bien immobilier à sa revente. 2.7) Comment créer ou reprendre une entreprise d'achat-revente dans l'immobilier : explications détaillées et outils de création et/ou reprise de ce type d'activité pour vous permettre de vous

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé
Commentaires sur la parcours personnalisable Uniquement en présentiel (formation trop technique pour être réalisée en distanciel)

Validation(s) Visée(s)

Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise - Sans niveau spécifique

Et après ?

Suite de parcours

Possibilité d'effectuer des modules complémentaires pour développer ses compétences et une formation premium avec l'aspect terrain.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00286713	du 25/10/2022 au 28/10/2022	BORDEAUX (33)	JURIDICAE FORMATIONS		Non éligible	FFC
00294976	du 10/01/2023 au 13/01/2023	BORDEAUX (33)	JURIDICAE FORMATIONS		Non éligible	FFC