

Devenir Marchand de biens professionnel – 55H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux juridiques de l'immobilier
- Connaître la réglementation spécifique au métier de marchand de biens
- Maîtriser la fiscalité et la technicité des opérations de marchand de biens

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 55 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Les fondamentaux du marchand de biens

Séquence 1 : Appréhender les bases du métier de marchand de biens

- ▶ Définition des marchands de biens
- ▶ Distinction marchand de biens et activité d'intermédiation
- ▶ Ancienne notion de marchand de biens
- ▶ Critères de qualification
- ▶ Nature des opérations
- ▶ Caractère habituel
- ▶ Personnes imposables (personnes physiques / personnes morales)
- ▶ Biens concernés (typologie)
- ▶ Mode d'acquisition (biens acquis à titre onéreux / biens acquis à titre gratuit)
- ▶ Opérations concernées
- ▶ Intention spéculative
- ▶ Intention spéculative retenue
- ▶ Intention spéculative rejetée
- ▶ Typologie des opérations réalisées
- ▶ Généralités sur le champ d'application de la TVA
- ▶ L'ancien régime de TVA / La réforme de 2010
- ▶ Terrain à bâtir (TVA)
- ▶ Immeuble neuf (TVA)
- ▶ Immeuble de plus de cinq ans (TVA)
- ▶ L'option de TVA
- ▶ La TVA en VEFA
- ▶ Le régime des droits d'enregistrement
- ▶ Engagement de revendre / Engagement de construire

Séquence 2 : La fiscalité de l'activité de marchand de biens

- ▶ Aspects juridiques
- ▶ Structures d'exercice (exercice individuel sociétés / société commerciale / société civile)
- ▶ Modalités d'exercice
- ▶ Qualité de commerçant
- ▶ Patrimoine professionnel du marchand de biens
- ▶ Patrimoine personnel du marchand de biens
- ▶ Imposition des bénéficiaires (typologie)
- ▶ Bénéfice d'exploitation
- ▶ Régime général et cas particuliers
- ▶ Régime d'imposition pour les sociétés commerciales et les sociétés civiles
- ▶ Contribution économique territoriale
- ▶ Obligations déclaratives générales
- ▶ Obligations juridiques et fiscales

Module 2 : Exercice de l'activité de marchand de biens (partie 1)

Séquence 1 : La vie professionnelle du marchand de biens

- ▶ La responsabilité du marchand de biens
- ▶ Obligation d'information
- ▶ Obligations de délivrance
- ▶ Garantie d'éviction / garantie des vices cachés
- ▶ Achat / revente en cascade
- ▶ Achat par licitation
- ▶ Financement des opérations de marchand de biens
- ▶ Régime des conditions suspensives d'obtention de prêt
- ▶ Garanties
- ▶ Prêt in fine
- ▶ Taux de rentabilité
- ▶ Profits de construction

Séquence 2 : Terrains à bâtir et lotissements / Vente d'immeuble à rénover

- ▶ Constructibilité / terrains comprenant des bâtiments anciens
- ▶ Le bornage (amiable / judiciaire)
- ▶ Procès verbal de bornage
- ▶ Taxe communale / nationale
- ▶ Réalisation d'un lotissement
- ▶ Permis d'aménager / déclaration préalable
- ▶ Stabilisation du droit à construire
- ▶ Documents de lotissement
- ▶ Vente en VIR (conditions)
- ▶ Vendeur (maître de l'ouvrage)
- ▶ Travaux / garantie d'achèvement des travaux
- ▶ Paiement du prix

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

Devenir Marchand de biens professionnel – 55H

Formation e-learning – FOAD A

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux juridiques de l'immobilier
- Connaître la réglementation spécifique au métier de marchand de biens
- Maîtriser la fiscalité et la technicité des opérations de marchand de biens

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 55 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Module 3 : Réaliser une transaction en tant que marchand de biens

Séquence 1 : Appréhender les bases d'une transaction immobilière

- ▶ Chronologie d'une vente immobilière
- ▶ Les spécificités de la vente dans le neuf
- ▶ Connaître les obligations légales d'un vendeur avant une mise en vente (bornage, assainissement, permis de construire et conformité, etc.)
- ▶ Charge vendeur / charge acquéreur
- ▶ Les diagnostics immobiliers
- ▶ La vente ou l'achat en SCI
- ▶ L'identification de la chose et du prix
- ▶ Différence entre compromis et promesses
- ▶ La condition suspensive d'un avant-contrat
- ▶ Les procurations dans une vente
- ▶ Les tutelles
- ▶ Les servitudes
- ▶ L'indivision
- ▶ La substitution dans une vente immobilière
- ▶ L'acte authentique et la publicité foncière
- ▶ La plus-value immobilière
- ▶ Connaître les acteurs et les éléments fondamentaux de la copropriété pour vendre un lot de copropriété
- ▶ ASL (association syndicale libre de propriétaires)
- ▶ Hypothèque et caution bancaire

Séquence 2 : Connaître les bases juridiques de la vente immobilière

- ▶ Les parties au contrat de vente (mariage, PACS et concubinage)
- ▶ Le bien vendu
- ▶ La chose immobilière (servitudes)
- ▶ Le prix de la vente
- ▶ Identification de la vente juridique
- ▶ Les obligations des parties
- ▶ L'indivision
- ▶ Définir les engagements des parties
- ▶ Procurations et promesses de porte-fort
- ▶ L'offre d'achat et le mandat de négociation
- ▶ La promesse unilatérale de vente immobilière
- ▶ Le compromis de vente
- ▶ Les vices du consentement
- ▶ Déterminer stratégiquement la durée des promesses
- ▶ Le mécanisme destiné à protéger l'acquéreur immobilier
- ▶ La vente en copropriété
- ▶ Identifier les risques fréquemment rencontrés lors d'une vente immobilière
- ▶ La lésion / vente à vil prix
- ▶ Le dépôt de garantie et la SRU
- ▶ Résolution de la vente immobilière : éviter les risques majeurs

Module 4 : Exercice de l'activité de marchand de biens (partie 2)

Séquence 1 : La création d'une copropriété

- ▶ Le statut de l'immeuble en copropriété
- ▶ La mise en copropriété
- ▶ L'immeuble et ses composantes
- ▶ Le règlement de copropriété
- ▶ L'état descriptif de division
- ▶ Les lots transitoires
- ▶ Parties privatives / parties communes
- ▶ Partie commune à usage privatif d'un immeuble
- ▶ Partie commune spéciale d'un immeuble
- ▶ La destination de l'immeuble

Séquence 2 : La maîtrise des règles d'urbanisme appliquées à l'activité de marchand de biens

- ▶ Autorisation administrative
- ▶ PLU
- ▶ Respect des normes
- ▶ Division de bâtiments existants
- ▶ La réhabilitation par le marchand de biens
- ▶ Réhabilitation et règles concernant la vente d'immeuble à construire
- ▶ Réhabilitation et garantie des défauts de la chose

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.

OBJECTIFS

- S'approprier les fondamentaux juridiques de l'immobilier
- Connaître la réglementation spécifique au métier de marchand de biens
- Maîtriser la fiscalité et la technicité des opérations de marchand de biens

INFORMATIONS

Public : Tout public

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 55 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.
EFISIO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Délai d'accès : 6 mois

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Plateforme LMS
- Vidéos animées par un formateur qualifié
- Support de cours
- Contact formateur

Méthodes d'évaluation :

- QCM d'évaluation

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60
Email : contact@efisio.fr
<https://efisio.fr/>
NDA : 32 60 03216 60

Module 5 : La vente d'immeuble à construire et maîtrise d'ouvrage

Séquence 1 : La vente d'immeuble à construire

- ▶ Textes applicables
- ▶ Le domaine protégé / le domaine libre
- ▶ Engagement d'édifier
- ▶ Le maître d'ouvrage
- ▶ Processus de réalisation
- ▶ La maîtrise d'œuvre
- ▶ Le devoir de conseil du maître d'œuvre lors de la réception des travaux
- ▶ La responsabilité contractuelle du maître d'œuvre
- ▶ Le constat de l'achèvement
- ▶ La réception des travaux

Séquence 2 : Les fondamentaux de la VEFA

- ▶ Distinction VEFA et vente à terme
- ▶ Le transfert de propriété / transfert des risques en VEFA
- ▶ Le versement des fonds en VEFA
- ▶ L'échelonnement en VEFA
- ▶ L'acompte en VEFA
- ▶ Méthode additive / méthode soustractive
- ▶ La cession d'un contrat de VEFA
- ▶ L'achèvement en VEFA
- ▶ L'incidence fiscale de l'achèvement
- ▶ La réception des travaux
- ▶ La livraison de l'ouvrage
- ▶ La vente d'un lot achevé

Module 6 : Les modalités d'une transaction immobilière en VEFA

Séquence 1 : Les garanties de la VEFA

- ▶ Les garanties avant construction
- ▶ Garantie d'achèvement de l'immeuble
- ▶ Garantie de remboursement
- ▶ Les garanties après construction
- ▶ Garantie des vices apparents
- ▶ Garantie de parfait achèvement
- ▶ QUID des désordres qui ne sont pas réparés ?
- ▶ QUID des sous-traitants ?
- ▶ Garantie biennale
- ▶ Les conditions relatives aux dommages garantis
- ▶ Garantie décennale
- ▶ Les désordres graves
- ▶ Les délais de garantie
- ▶ L'auteur de l'action en garantie

Séquence 2 : Les spécificités de la VEFA

- ▶ La VEFA dans le cadre d'un dispositif de défiscalisation PINEL
- ▶ L'application des dispositions de la loi Hoguet dans le cadre d'une VEFA
- ▶ L'intermédiation en VEFA
- ▶ Le contrat préliminaire
- ▶ Les dispositions du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH)
- ▶ Les différences entre le contrat préliminaire et le contrat définitif
- ▶ La renonciation à l'opération côté promoteur / côté acheteur
- ▶ Le dépôt de garantie et sa restitution en VEFA
- ▶ Le respect des délais de livraison
- ▶ Le défaut de conformité
- ▶ Les clauses d'équivalence

Nous suivre



Financements

OPCO



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.