

FICHE 01 Marchand de biens : détecter, sécuriser, valoriser, revendre

14 h — 7 h formation + 7 h ateliers

Public	Agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et professionnels de la transaction.	Prérequis	Fondamentaux de la transaction immobilière et de la relation client.	Modalités	Groupe ; présentiel ou distanciel synchrone à préciser à la contractualisation.
Reconnaissance	Non certifiante ; attestation de fin de formation / réalisation.	Accès	Dates, lieu, tarif et délai communiqués lors de la programmation.	Intervenant	Frédéric Walther — expert immobilier agréé.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le statut, le modèle économique et les principaux risques de l'activité de marchand de biens.
 - Construire un bilan d'opération et déterminer un prix d'acquisition compatible avec l'objectif de marge.
- Détecter une opération potentiellement rentable et apprécier sa faisabilité juridique, urbanistique, technique et financière.
 - Sécuriser les étapes de l'achat, des travaux, du financement et de la revente.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE — 7 H DE FORMATION

Séquence	Durée	Contenu
Module 1 — Cadre et modèle économique du marchand de biens	1 h 30	Statut et logique commerciale ; cycle d'une opération ; responsabilités ; facteurs de risque ; articulation avec les professionnels du droit, du financement et de la construction.
Module 2 — Détection et analyse d'une opportunité	1 h 45	Sourcing ; potentiel de création de valeur ; prix d'achat, frais, travaux et prix de sortie ; premiers ratios de faisabilité ; sélection des opérations.
Module 3 — Sécurisation juridique, urbanistique et fiscale	1 h 45	Titres, servitudes, copropriété, urbanisme, division, changement de destination ; diagnostics et travaux ; principes de fiscalité et points de vigilance avant engagement.
Module 4 — Financement, pilotage et stratégie de revente	2 h 00	Bilan marchand ; besoin de financement ; suivi de marge ; organisation des travaux ; scénarios de sortie ; commercialisation et gestion du risque.

ATELIERS PRATIQUES — 7 H

Atelier	Durée	Mise en pratique
Atelier 1	1 h 30	Analyser une opportunité complète : prix d'achat, travaux, frais, prix de sortie et marge.
Atelier 2	1 h 30	Construire un bilan marchand et déterminer le prix d'acquisition maximum.
Atelier 3	1 h 30	Étudier la faisabilité d'une division, d'un changement de destination ou d'une restructuration.
Atelier 4	1 h 15	Repérer les clauses, diagnostics, contraintes et risques qui imposent de renégocier ou de renoncer.
Atelier 5	1 h 15	Présenter l'opération à un financeur et bâtir une stratégie de sortie.

PRINCIPALES MODALITÉS QUALIOP

Méthodes / moyens : Apports structurés, échanges, études de cas, documents professionnels, grilles d'analyse, exercices chiffrés et mises en situation.	Évaluation : Positionnement et attentes en amont ; évaluations formatives ; productions des ateliers ; quiz/QCM ou cas de synthèse final.
Suivi / appréciation : Traçabilité de la présence ; participation ; questionnaire de satisfaction à chaud ; attestation de fin de formation.	Accessibilité / intervenant : Besoins spécifiques analysés en amont et adaptations recherchées avec le référent handicap. Frédéric Walther — expert immobilier agréé.