



La qualification et la destination d'un bien à un professionnel

Fiche programme – v.6 – 13/01/2026

Prérequis : - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain

Objectifs : - identifier ce qui fait d'un bien immobilier un bien à potentiel ;
- savoir préparer le dossier dudit bien préalablement aux professionnels à qui on pourrait le proposer

Aptitude et compétences : - l'apprenant dispose d'une solide expérience terrain « classique » de la transaction à destination de particuliers et ressent le besoin et l'intérêt d'approfondir ses compétences en « prémontage d'opérations »

Durée : - 7.00 heures

Délai d'accès : - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis

Tarifs : - 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)

Méthodes mobilisées : - méthodes expositive et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;
- session vivante sur fond d'échanges libres

Modalités d'évaluation : - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis

Accessibilité : - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF

Nota bene : - cette formation prendra les traits d'une session édulcorée de montage global d'opérations de marchand pour saisir les enjeux faisant l'intérêt du bien pour un professionnel

Référent pédagogique et administratif : - Renaud Lambert

Contact : contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : ce qui distingue un bien destiné à des professionnels par rapport aux particuliers

PARTIE 1 : les caractéristiques physiques ou juridiques

- Taille du terrain
- Urbanisme et destination

PARTIE 2 : le marché

- Une surdemande manifeste
- La rareté crée l'opportunité

PARTIE 3 : les différents acteurs, leurs caractéristiques et spécificités

- Marchand de biens immobiliers
- Lotisseur
- Promoteur
- Professionnel cherchant un bien atypique ou exclusif (château, haras...)

PARTIE 4 : la présentation du bien, fonction des attentes, besoins et de la gestion des professionnels

- L'enjeu de marge / la rapport à leur bilan prévisionnel
- Le rôle de la TVA sur marge et son impact variable selon l'acteur
- L'aspect commercial via la fidélisation et le partenariat

Indicateurs de résultat

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.