



L'activité de marchand de biens immobiliers

Fiche programme – v.10 – 13/01/2026

Prérequis :	- l'apprenant est un professionnel expérimenté de l'immobilier ou dispose d'une expérience solide d'investisseur privé
Objectifs :	<ul style="list-style-type: none">- comprendre les enjeux et contraintes d'un marchand de biens en tant que client professionnel d'une agence immobilière ;- expliquer les 3 formes de TVA immobilière selon les typologies d'opérations ;- étudier le montage d'un bilan prévisionnel pour évaluer la rentabilité d'une opération et la faire financer
Aptitude et compétences :	- de l'expérience métier, des connaissances et/ou des compétences liées aux exigences de l'exercice (droit de l'urbanisme, droit de la construction, connaissances travaux, comptables, fiscales, financières...)
Durée :	- 14.00 heures
Délai d'accès :	- programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
Tarifs :	- 2 500 € HT par personne / 1 500 € HT dès 2 stagiaires (me consulter pour un devis précis)
Méthodes mobilisées :	<ul style="list-style-type: none">- méthodes expositive, active et participative avec études de cas pratiques comme reflet de la pratique ;- session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
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 :	/
Référent pédagogique et administratif :	- Renaud Lambert
Contact :	contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

JOUR 1

INTRODUCTION : Définition du métier, illusions et exclusions. Présentation du métier sous l'angle de 4 piliers.

PARTIE 1 : conditions pour se lancer en tant que marchand de biens

- Quand, comment, quoi, sous quelle forme (l'intérêt de la substitution)
- Imposition, assurances, vie d'une société de marchand
- Autorisations, collaborations (SEP, SCCV)

PARTIE 2 : 4 piliers pour mener solidement son activité

- Pilier 1 → Une activité pluridisciplinaire [spectre de connaissances vaste requis]
- Pilier 2 → La trésorerie et le financement [conditions et options]
- Pilier 3 → le réseau [professionnels périphériques + apporteurs d'affaires]
- Pilier 4 → le marché [la maîtrise des prix, la prévision de l'offre et de la demande]

JOUR 2

PARTIE 3 : les différentes TVA immobilières et leurs conditions d'application

- L'option hors champ de TVA [pur marchand]
- La TVA sur marge [lotissement]
- La TVA sur le CA [promotion]

PARTIE 4 : le montage d'un bilan prévisionnel de marchand de biens

- Le BP comme outil d'analyse prévisionnelle et « permis de financer » ;
- Les spécificités liées à la profession (DMTO, TVA, ventilation du prix sur opérations mixtes) ;
- Les grands groupes de charges (Travaux, honoraires divers, financement...).

PARTIE 5 : Les typologies d'affaires, cas d'espèces et l'organisation

- Tout ce que peut faire le marchand ;
- Des illustrations de dossiers ;
- L'organisation-type, l'offre-type, les conditions

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 52