

Marchand de biens

Autres appellations

Marchand de biens

Définition

Le marchand de biens représente la personne morale ou physique qui, habituellement, achète en son nom, en vue de les revendre, des immeubles, des fonds de commerce, des actions ou parts sociales de sociétés immobilières ou qui, habituellement souscrit, en vue de les revendre, des actions ou parts de sociétés. Les deux éléments essentiels définissant cette activité sont :

- * le caractère habituel
- * l'intention de revendre

Conditions générales d'exercice

L'emploi/métier s'exerce principalement à l'extérieur, en prospection et en visite; celles-ci entraînant des horaires irréguliers. Disponibilité et autonomie de déplacement sont essentiels au bon déroulement de l'activité. La capacité à « trouver » les bons produits repose sur l'utilisation d'un réseau professionnel et personnel étendu.

Formation et expérience

Il s'agit plus d'un statut fiscal (régime des bénéficiaires industriels et commerciaux) que d'un métier. Le marchand de biens est avant tout un commerçant (C. Commerce – Art. 632). La loi Hoguet (1970) ne s'applique pas, en principe, au marchand de biens sauf s'il agit comme intermédiaire mais, dans ce cas il devient, de fait Agent Immobilier et doit posséder alors la carte Transaction.

Compétences de base

- Bien connaître le droit immobilier (baux, éviction...).
- Bien connaître le droit de l'urbanisme.
- Posséder des connaissances en financement (crédits bancaires, monter des dossiers financiers et les défendre).

Compétences associées

- Posséder des notions techniques de réhabilitation, rénovation

Capacités liées à l'emploi

L'emploi/métier requiert d'être capable de :

- Argumenter et mener une démarche commerciale jusqu'à son terme.

Spécificités

Activités exercées

- Vente à la découpe.
- Amélioration des parties communes.
- Rénovation

Domaines d'application

- Immeubles.
- Fonds de commerce.
- Terrains
- Autres.

Lieu d'exercice de l'activité

- Société de marchand de biens.
- Agences immobilières