

Le marchand de biens

Description

Si vous souhaitez devenir marchand de biens immobiliers, ce métier offre de belles opportunités, mais implique des obligations spécifiques.

Vous devrez maîtriser les réglementations fiscales, choisir un [statut juridique](#) adapté, et bien comprendre les règles liées à l'achat, la vente et la rénovation de biens immobiliers.

Dans cet article, nous vous expliquons les points clés pour réussir dans cette activité : démarches administratives, fiscalité et obligations légales.

[Créer votre entreprise en ligne](#)

Qu'est-ce que le statut de marchand de biens ?

Le **statut de marchand de biens** est un métier à part entière dans le secteur immobilier, où l'objectif principal est d'acheter des biens pour les **revendre à profit**. Mais comment fonctionne réellement cette activité et qui peut y accéder ? Voici une explication détaillée en plusieurs points clés.

Une activité commerciale à part entière

Le marchand de biens exerce une activité clairement **commerciale**, axée sur la **spéculation immobilière**. Cela signifie qu'il achète des **biens immobiliers** (mais aussi des **fonds de commerce** ou des **parts de SCI**) avec l'intention de les revendre rapidement, souvent après une **rénovation**.

L'objectif est de générer une **plus-value** à court terme. Pour être reconnu comme tel, l'achat-revente doit être une activité **régulière**, et non une action ponctuelle.

Les critères fiscaux à connaître

Il est important de noter que pour être considéré comme marchand de biens, l'intention spéculative est essentielle. C'est l'**administration fiscale** qui apprécie cette intention en fonction du **temps écoulé entre l'achat et la revente**, ainsi que de la

nature **habituelle** de l'activité. Si l'achat d'un bien immobilier est destiné à un usage personnel, vous ne serez pas considéré comme un marchand de biens.

Qui peut exercer cette activité ?

Contrairement à d'autres métiers dans le secteur immobilier, devenir marchand de biens est relativement **accessible**. **Tout le monde** peut exercer cette activité, à condition de créer une **entreprise** et de s'y consacrer régulièrement. Toutefois, certaines professions, comme celles de **notaire** ou d'**avocat**, sont incompatibles avec ce statut.

Quel diplôme faut-il pour devenir marchand de biens ?

Si vous envisagez de devenir **marchand de biens**, vous vous demandez probablement quel diplôme est nécessaire pour exercer cette activité. La bonne nouvelle, c'est qu'il n'existe **pas de diplôme spécifique obligatoire** pour exercer ce métier. Cependant, certaines **formations** peuvent vous aider à acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans ce domaine.

Les formations les plus adaptées

Bien qu'aucun diplôme ne soit exigé par la loi, plusieurs formations peuvent être particulièrement utiles pour mieux appréhender les **aspects juridiques, commerciaux et financiers** du métier de marchand de biens. Voici les diplômes les plus recommandés :

- **Licence professionnelle métiers de l'immobilier** (niveau Bac +3) : Ce diplôme vous permet de maîtriser les bases du droit immobilier, de la gestion de patrimoine et de la commercialisation de biens ;
- **Licence immobilier (ICH) ou Bachelor spécialisé** : Ces formations, souvent proposées par des écoles reconnues comme l'Efab ou l'Espi, vous apportent des compétences pratiques et théoriques pour travailler dans l'immobilier ;
- **BTS Professions Immobilières (BTS PI)** : Bien qu'il ne soit pas spécifiquement axé sur le métier de marchand de biens, ce diplôme de niveau Bac +2 est une excellente base, vous offrant des connaissances en gestion immobilière, droit immobilier et négociation.

Des formations spécifiques au métier

En plus des diplômes universitaires, des **formations spécialisées** sont également proposées par des **organismes privés** ou des **Chambres de Commerce et d'Industrie**. Ces programmes abordent des sujets clés comme l'**évaluation immobilière**, la **négociation** et la **fiscalité immobilière**, des compétences essentielles pour réussir en tant que marchand de biens.

Quel statut choisir pour devenir marchand de biens ?

Lorsque vous envisagez de devenir **marchand de biens**, le choix du **statut juridique** est crucial. Selon vos objectifs, vos investissements et votre mode de gestion, plusieurs options s'offrent à vous. Voici un tour d'horizon des différents statuts qui peuvent convenir à cette activité.

Le statut d'auto-entrepreneur, une option limitée

Il est tout à fait possible d'exercer en tant que **marchand de biens sous le statut d'auto-entrepreneur** (ou [micro-entrepreneur](#)). Ce statut est facile à mettre en place, car il vous suffit de déclarer votre activité auprès du **Centre des formalités des entreprises (CFE)**. Ce régime présente des avantages fiscaux et sociaux, notamment une gestion simplifiée.

Cependant, ce statut présente des **limites importantes** pour le métier de marchand de biens. Tout d'abord, votre **patrimoine personnel** n'est pas protégé, ce qui signifie que vous exposez vos biens personnels en cas de dettes ou d'impayés.

De plus, le **plafond de chiffre d'affaires** pour l'activité de marchand de biens est limité à **176 200 €** par an. Si vous dépassez ce seuil, vous perdez le bénéfice du régime micro-entrepreneur, ce qui peut devenir un frein pour un projet immobilier ambitieux. Ainsi, bien que ce statut soit accessible et simplifié, il est souvent recommandé de se tourner vers une structure plus adaptée à long terme.

La SCI : un choix inapproprié pour le marchand de biens

Si vous pensez que la [société civile immobilière](#) est la solution idéale pour votre activité, détrompez-vous.

Bien qu'elle soit adaptée à la gestion de biens immobiliers destinés à la **location**, elle

n'est pas conçue pour l'achat-revente, activité **commerciale** par définition. En effet, une SCI ne peut pas exercer une **activité commerciale** comme celle de marchand de biens. Il existe néanmoins des exceptions, par exemple si vous optez pour une **SCCV (Société Civile de Construction Vente)**, mais cela nécessite de créer une société distincte pour chaque opération.

Les sociétés commerciales : une solution sur mesure

La **création d'une société commerciale** est souvent le choix le plus judicieux pour exercer l'activité de marchand de biens. En créant une société, vous protégez votre **patrimoine personnel** en cas de difficultés financières, car l'entité juridique sera responsable des dettes.

La SAS, un statut flexible

Le statut de la **SAS (Société par Actions Simplifiée)** est particulièrement apprécié par les marchands de biens. Il offre une **grande flexibilité** dans l'organisation de la société et permet aux associés de définir librement les règles de fonctionnement. Les dirigeants d'une SAS sont affiliés au **régime général de la sécurité sociale**, ce qui leur confère une **protection sociale** similaire à celle des salariés, bien qu'ils ne cotisent pas pour le chômage. Ce statut est idéal si vous prévoyez de faire entrer de nouveaux associés au fil du temps.

La SARL, une option plus contraignante

Si vous recherchez un statut plus **structuré** et **protéger davantage** les associés, vous pouvez opter pour une **SARL (Société à Responsabilité Limitée)**. Contrairement à la SAS, la SARL impose des règles plus strictes, mais elle offre une **protection juridique** accrue pour les associés. Cependant, l'entrée de nouveaux associés dans une SARL est plus complexe et nécessite l'accord des autres membres.

Créer une société unipersonnelle

Si vous souhaitez exercer seul, vous pouvez choisir une forme unipersonnelle de ces structures : la **SASU** ou l'**EUURL**. Ces statuts permettent d'être seul à bord tout en bénéficiant des avantages d'une société, notamment la protection du patrimoine personnel.

Tableau comparatif

Voici un tableau comparatif simplifié pour vous aider à choisir le statut juridique adapté à votre activité de marchand de biens :

Statut	Avantages	Inconvénients	Adapté à
Auto-entrepreneur	– Facilité de mise en place – Gestion simplifiée	– Patrimoine non protégé – Plafond de chiffre d'affaires (176 200 €)	Petits projets à court terme
SCI	– Gestion de biens locatifs simplifiée	– Inadaptée pour l'achat-revente	Location immobilière
SAS	– Flexibilité – Protection sociale des dirigeants	– Moins de protection juridique que la SARL	Projets ambitieux avec associés
SARL	– Bonne protection juridique – Plus de sécurité pour les associés	– Règles strictes – Difficulté à ajouter des associés	Projets nécessitant plus de sécurité
SASU	– Flexibilité pour un entrepreneur seul – Protection du patrimoine	– Moins de protection sociale pour le dirigeant	Entrepreneur seul
EURL	– Protection du patrimoine personnel	– Moins flexible qu'une SASU	Entrepreneur seul

Quelles sont les démarches à suivre pour devenir marchand de biens ?

Devenir **marchand de biens** implique de suivre plusieurs démarches administratives essentielles pour garantir la légalité de votre activité. Ces étapes varient légèrement selon que vous choisissiez de travailler en tant qu'**auto-entrepreneur** ou de créer une **société**.

Déclaration de l'activité

La première étape consiste à déclarer votre activité auprès du **guichet unique**, ce qui vous permettra d'obtenir un numéro SIRET et de rendre votre activité officielle. Cette démarche est obligatoire, que vous choisissiez de travailler sous le statut d'**auto-entrepreneur**

ou de créer une société (SAS, SARL, etc.).

Si vous optez pour une **société**, vous devrez également rédiger et signer les **statuts** de votre société.

Rédaction et enregistrement des statuts (si création de société)

Si vous choisissez de créer une société (par exemple, une **SAS** ou une **SARL**), il vous faudra rédiger les **statuts** de celle-ci. Ces statuts doivent être **datés** et **signés** par tous les associés. Depuis 2015, l'enregistrement des actes de création de société n'est plus obligatoire, sauf dans deux cas spécifiques :

- Si les statuts ont été rédigés par un notaire ou un commissaire de justice ;
- Si les statuts comportent un apport d'immeubles, de parts sociales ou d'actions.

Dans ce cas, vous devrez **enregistrer vos statuts** auprès du **Service des Impôts des Entreprises (SIE)**.

Immatriculation de l'entreprise

Une fois les statuts rédigés et enregistrés (le cas échéant), vous devrez procéder à l'**immatriculation** de votre entreprise ou de votre société au **Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)**. Cette formalité permet d'obtenir la **personnalité juridique** de votre structure, qu'il s'agisse d'une société ou d'une entreprise individuelle.

Ouverture d'un compte bancaire professionnel

Si vous avez opté pour la création d'une société, il est obligatoire d'ouvrir un **compte bancaire professionnel** au nom de la société. Cela permet de séparer les transactions professionnelles des transactions personnelles et de faciliter la gestion comptable.

Assurances et obligations fiscales

Enfin, vous devrez souscrire à certaines **assurances** (comme la **responsabilité civile professionnelle**) et vous inscrire à la **TVA** si vos **recettes dépassent le seuil** imposé. Assurez-vous également de bien comprendre vos obligations fiscales en tant que marchand de biens, notamment en matière de **plus-values immobilières**.

Quelle est la fiscalité applicable au marchand de

biens ?

En tant que marchand de biens, vous êtes soumis à un régime fiscal spécifique, à la croisée de la **TVA immobilière**, des **frais de notaire réduits**, et d'une **imposition sur les bénéfices** qui dépend de votre statut juridique. Bien comprendre ces règles vous permet d'anticiper vos obligations et d'optimiser votre rentabilité.

La TVA

En tant que marchand de biens, vous pouvez être soumis à deux régimes distincts de TVA selon la nature de l'opération réalisée : la TVA sur marge ou la TVA sur le prix total.

La TVA sur marge

Le **marchand de biens** bénéficie d'un régime avantageux : la **TVA sur marge**. Cela signifie que la TVA ne s'applique pas sur le prix total de la vente, mais uniquement sur la **marge** réalisée entre le prix d'achat et le prix de vente du bien. Par exemple, si vous achetez un bien pour **200 000 €** et le revendez à **250 000 €**, la TVA ne sera calculée que sur la marge de **50 000 €**.

La TVA sur le prix total

En revanche, si le bien a été **renové de manière significative** ou si vous avez effectué des travaux lourds, la TVA peut être appliquée sur **le prix total de la vente**. Cela implique que la TVA sera calculée sur l'ensemble du prix de vente, et non seulement sur la marge. Dans ce cas, vous pourrez également récupérer la TVA sur les travaux réalisés.

Les frais de notaires réduits

Les **frais de notaire** sont également un point important à considérer pour un marchand de biens. Ces frais sont réduits par rapport aux frais classiques pour les transactions immobilières. Pour un bien **ancien**, le taux des frais est compris entre **7 % et 8 %**, tandis que pour un bien **neuf**, ils varient entre **2 % et 3 %**. Ces réductions peuvent vous permettre de réaliser des économies sur vos acquisitions.

L'imposition des plus-values

L'imposition des **plus-values** dépend du statut de votre activité. Si vous êtes reconnu comme marchand de biens par l'administration fiscale, vos plus-values seront imposées dans la catégorie des **bénéfices industriels et commerciaux (BIC)**. Vous serez alors soumis au taux marginal de l'impôt sur le revenu, pouvant aller jusqu'à **45 %**, auquel s'ajoutent les **prélèvements sociaux** de **17,2 %**.

En revanche, si vous n'êtes pas déclaré comme marchand de biens, les plus-values seront imposées comme celles des particuliers, à un **taux forfaitaire de 19 %**, avec les **prélèvements sociaux** également à **17,2 %**. Vous pourrez bénéficier d'un **abattement pour durée de détention**, qui permet une exonération totale après 22 ans pour l'impôt sur le revenu et 30 ans pour les prélèvements sociaux.

Quelles règles encadrent l'activité de marchand de biens ?

Si vous souhaitez devenir **marchand de biens**, vous devez respecter un cadre réglementaire strict. Plusieurs obligations s'imposent à vous dès le lancement de votre activité, notamment en matière d'immatriculation, d'assurance, de travaux ou encore de vente.

Immatriculation et forme juridique

Vous devez impérativement **vous immatriculer au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)**. L'activité peut être exercée sous différentes formes juridiques : entreprise individuelle, SARL, SAS, etc. À vous de choisir le statut le plus adapté à votre projet.

Assurance responsabilité civile professionnelle

Même si elle n'est pas obligatoire, il est **vivement recommandé de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle**. Elle couvre les **dommages causés à des tiers** dans le cadre de votre activité (erreur, faute, négligence...). C'est une **protection précieuse**, notamment si vous travaillez avec des prestataires ou des clients.

A noter : Il est intéressant de compléter l'assurance responsabilité civile professionnelle avec des garanties couvrant les défauts de conformité. Il peut être assorti d'une RC exploitation pour tous les dommages causés aux biens avoisinants et existants. D'autre part, il est souvent accompagné d'une [protection juridique](#).

Obligations d'assurance en cas de travaux

Dès lors que vous réalisez des **travaux lourds**, vous devez souscrire :

- une **assurance dommages-ouvrage**, qui permet d'indemniser rapidement les réparations en cas de malfaçon ;
- une **assurance décennale**, qui couvre votre responsabilité pendant 10 ans en cas de dommages affectant la solidité ou l'usage du bien.

Règles d'urbanisme et autorisations

Avant de transformer ou rénover un bien, vous devez vérifier si une **autorisation d'urbanisme** est requise. Une déclaration préalable ou un permis de construire peut être nécessaire selon la nature des travaux ou le changement d'usage du local. Renseignez-vous auprès de la mairie concernée.

Diagnostics immobiliers obligatoires

En tant que vendeur, vous devez remettre à l'acheteur plusieurs **diagnostics techniques** : amiante, plomb, électricité, gaz, DPE, état des risques, assainissement, etc. En copropriété, vous devez également garantir la **surface exacte** du lot vendu.

Vente de biens loués

Si vous achetez un **bien déjà loué**, le **bail en cours continue**. Vous êtes donc tenu de respecter les droits du locataire jusqu'à la fin du contrat, même après la revente.

Vente avec travaux ou en VEFA

Si vous vendez un bien avec des **travaux à réaliser** ou non encore achevés, vous devez signer un contrat spécifique avec l'acquéreur. Celui-ci encadre les modalités de réalisation des travaux, les délais de livraison et les appels de fonds.

Voici une vidéo pouvant vous aider dans votre projet et elle vous explique comment créer votre entreprise en ligne :

Quel est le salaire ou la rémunération d'un marchand de biens ?

Le **revenu d'un marchand de biens** varie fortement selon plusieurs paramètres. Il ne s'agit pas d'un salaire fixe, mais plutôt de **bénéfices** issus des opérations d'achat-revente de biens immobiliers. Autrement dit, **plus vous réalisez de ventes rentables, plus vos gains seront élevés.**

Des revenus variables selon plusieurs facteurs

Votre **expérience**, vos **compétences en négociation**, et votre capacité à bien **choisir, rénover et revendre** les biens impactent directement votre rentabilité. À cela s'ajoutent la **conjoncture du marché immobilier**, le **type de bien** que vous ciblez (logement ancien, immeuble entier, local commercial, etc.), ainsi que sa **localisation**.

Le choix de votre **statut juridique** influence aussi votre rémunération. En tant qu'**indépendant**, vous percevez des bénéfices ou des dividendes après impôts. Si vous exercez en tant que **salarié d'une société**, vous touchez un **salaire mensuel fixe**, parfois complété par des primes ou commissions.

Quelle rémunération espérer ?

D'après les données actualisées de l'INSEE, **le revenu moyen d'un marchand de biens en France s'élève à environ 54 000 € brut par an**, soit environ **3 500 € net par mois**. Ce chiffre reste une moyenne : certains professionnels bien établis peuvent générer **plusieurs centaines de milliers d'euros par an**, tandis qu'un débutant peut percevoir **des revenus irréguliers** les premières années.

FAQ

Quel code APE s'applique à l'activité de marchand de biens ?

Le code APE applicable à l'activité de marchand de biens est le 68.10Z, qui

correspond à Acheteur-revendeur de biens immobiliers. Ce code s'applique aux entreprises dont l'activité principale consiste à acheter des biens immobiliers pour les revendre, que ce soit après les avoir rénovés ou non.

Quel budget faut-il pour devenir marchand de biens ?

Le budget pour devenir marchand de biens varie selon les projets. Il faut prévoir l'acquisition des biens, les frais de notaire (7-8 % pour un bien ancien, 2-3 % pour un neuf) et les coûts de rénovation si nécessaire. En fonction des biens et des travaux, un budget d'au moins 50 000 à 100 000 € peut être nécessaire pour débiter.

Quel est le prix d'une formation de marchand de biens ?

Le coût d'une formation de marchand de biens varie entre 1 500 € pour des formations en ligne basiques et jusqu'à 11 700 € pour des programmes plus complets.