



MDB PRÉSENTIEL

PROGRAMME DE FORMATION

OBJECTIFS

4 JOURS INTENSIFS POUR ACQUÉRIR LES CONNAISSANCES NÉCESSAIRES AU LANCEMENT ET À LA RÉUSSITE DE VOTRE ACTIVITÉ DE MARCHAND DE BIENS.

MDB PRÉSENTIEL est un programme d'enseignement de 4 jours destiné aux personnes désirant acquérir des compétences transversales en immobilier et ce afin de pouvoir créer une société de marchand de biens.

L'objectif de la formation est de délivrer un socle de connaissances théoriques solides aux participants afin de leur permettre de créer leur société dès les premières étapes de la formation.

LES INTERVENANTS



ME BENJAMIN DUMONTET
NOTAIRE



GUILLAUME PAOUR
EXPERT-COMPTABLE



SIMON CHEVALIER
URBANISTE



MARC
COACH



SAM
MARCHAND DE BIENS



YONI
MARCHAND DE BIENS



SOMMAIRE

JOUR 1 : URBANISME & NOTAIRE

1. Introduction à l'urbanisme
2. PLU & autorisation d'urbanisme
3. Obligations et protection juridiques
4. Mindset entrepreneur

JOUR 2 : FINANCE & COMMERCE

1. Fiscalité du marchand de biens
2. Trouver & créer des bonnes affaires
3. Les aspects commerciaux du métier
4. Le financement & business plan du MDB

JOUR 3 : TECHNIQUE & MONTAGE

1. Contraintes techniques
2. Travaux
3. Montage d'opérations de marchand de biens
4. Exercice récapitulatif

JOUR 4 : : NÉGOCIATION & OPÉRATIONS CONCRÈTES

1. Négociation
2. Étude et cas concrets
3. Mises en situation
4. Questions/Réponses



PROGRAMME

► MÉTIER

Des bases solides pour lancer une activité de marchand de biens qui rapporte gros.

► FISCALITÉ

Maîtriser la fiscalité du marchand de biens. Savoir quelle société créer. Comprendre les règles de la TVA. Comment se rémunérer ?

► LÉGISLATION

Obligations professionnelles et protection juridique . Maîtriser les finesses des compromis. Revendre avant d'acheter. Se protéger des risques.

► URBANISME

Comprendre les règlements d'urbanisme pour créer de la valeur et maximiser ses gains. Le cadastre, les plans de zonage et PLU. Savoir déposer des demandes d'autorisations.

► PROSPECTION

Des techniques de pro pour dénicher les bonnes affaires. Les biens hors marché. Les enchères notariales et judiciaires. Activer son réseau pour gagner plus.

► NÉGOCIATION

Des stratégies de négociation avancées. Arrêter le marchandage et passer dans la cour des grands. Ce que vous devez absolument négocier et comment le faire.

► FINANCEMENT

Tout savoir sur le financement des opérations des marchands de biens. Quelles banques solliciter ? Comment réaliser un business plan et monter un dossier finançable ? Quel type de financements demander ? Les critères d'obtention d'un financement. Se lancer sans apport.

► TECHNIQUE

Maîtriser la technique et les travaux. Monter des opérations complexes. Rénovation. Division de maisons et d'immeubles. Division foncière. Changement de destination. Savoir chiffrer les travaux et suivre un chantier.

► OPÉRATIONS

Montage d'opérations. Etude de cas concrets issus de mes propres opérations. Mise en situation pratique. Session questions/réponses.





MDB ACADEMY