



## Marchand de biens Professionnel

### Objectif de la formation

Cette action de formation a pour objectif d'apprendre à devenir marchand de biens (achat-revente).

Vous apprendrez les compétences nécessaires à l'achat d'un bien, la connaissance du marché, au financement, aux travaux pour valoriser un bien, à la vente à la découpe, à la division (lot ou parcellaire), au changement d'affectation, aux extensions et surélévation, à la construction ainsi qu'à la méthodologie à adopter.

### Public visé

Cette formation est ouverte à tous - Tous secteurs confondus.

### Diplôme, niveau ou prérequis

Aucun

### Délai d'accès

Accès immédiat après la validation de paiement.

### Tarif

1399€ HT

### Moyen de paiement accepté

Carte bancaire, PayPal, Cryptomonnaie, Financement.

### Accessibilité personne handicapée

Pour toutes adaptabilités pédagogiques et ou techniques, veuillez nous contacter.

### Durée et rythme de la formation

9 heures et 45 minutes de formation vidéo.  
Rythme recommandé : 3 heure par semaine.

### Moyens pédagogiques

Formation à distance (FOAD).

### Modalités d'évaluation et de suivi

Enregistrement des informations de connexion à la plateforme ml-immobilier.fr (heure, date, sessions et toutes informations utiles au suivi de l'apprenant).

Tests de connaissance sous forme de QCM.

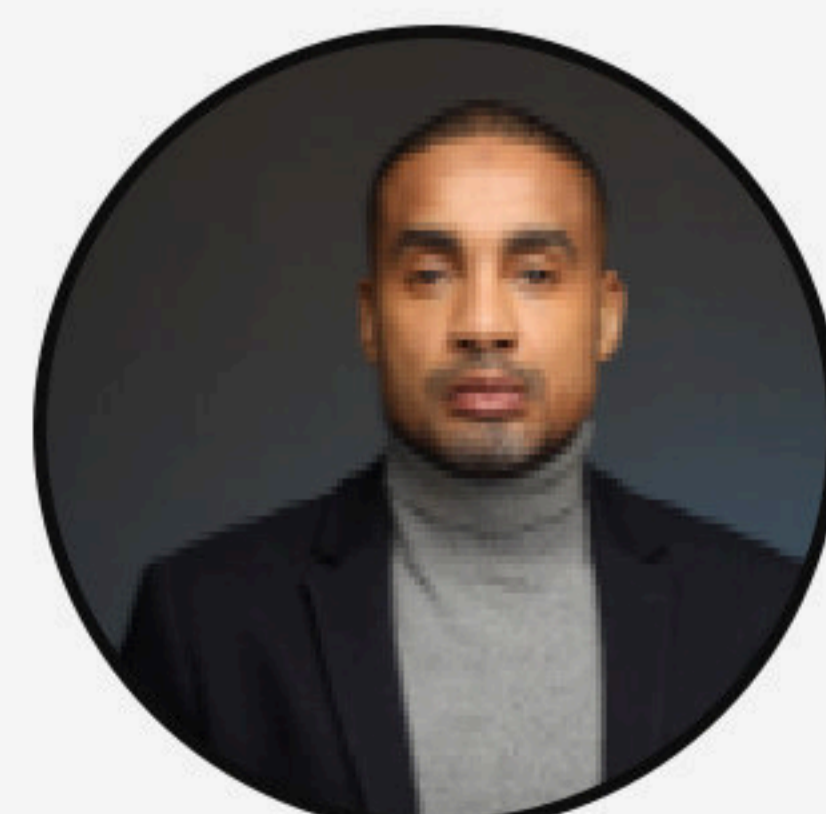
Obtention d'une attestation de réussite à l'issue de la formation.

### Référent sur le site de formation

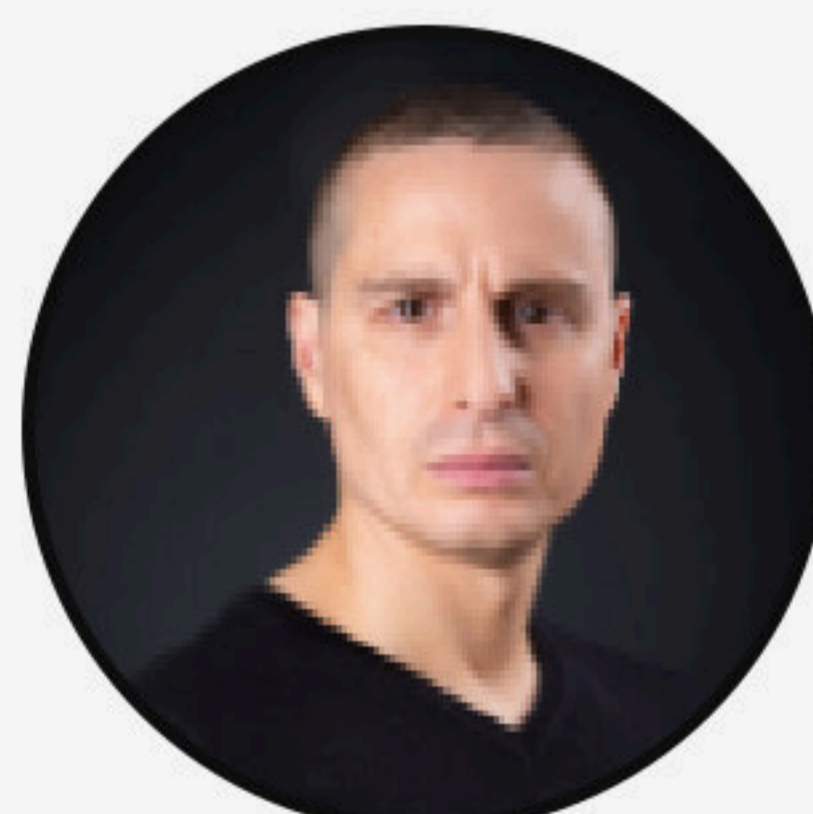
Nasser-eddine BENAZIZA

En savoir plus : [ml-immobilier.fr/contact/](https://ml-immobilier.fr/contact/)

### Formateurs



Lionel est investisseur et entrepreneur avec plus de 15 ans d'expérience. Il est rentier en immobilier et a formé +400 personnes depuis 2020.



Majid est investisseur et entrepreneur avec plus de 15 ans d'expérience. Il est rentier en immobilier et a formé +400 personnes depuis 2020.





# Programme de formation

## Marchand de biens professionnel

### Introduction

Introduction  
Prologue  
Lexique  
Vendez du cash-flow

### Partie théorique : La méthodologie du marchand de biens

Commencez par apprendre votre marché  
Les éléments essentiels à vérifier pour acheter sereinement

Comment bien acheter  
Sur le terrain : visite d'un appartement

La pige  
Maîtriser votre PLU  
Le financement

Comment valoriser un bien afin de créer la plus grosse plus-value possible ?  
Retour sur : Remplir un bordereau de règlement de facture  
Sur le terrain : Préparation des travaux  
Sur le terrain : Réglage des cavaliers  
Sur le terrain : La pose du plafond Devenez marchand de biens pros

### Partie pratique : Les opérations du marchand de biens

La rénovation classique  
Partage : Quelques exemples

Comment gagner gros en divisant un immeuble ?  
Retour sur : L'état descriptif de division  
Partage : Présentation de l'une de nos découpes

La division et la création de lots  
Partage : Présentation de l'une de nos divisions

Comprendre la division parcellaire  
Partage : Présentation d'une division parcellaire

**ML CONSEIL • N° SIREN 883459307**

Adresse : 38, Avenue de Wagram 75008 Paris

« **Centre de formation enregistré sous le numéro n°11756331475.**

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.





## Programme de formation

# Marchand de biens professionnel

Comment changer l'affectation d'un bien ?

Partage : Présentation d'un dossier de permis de construire

Remplir une demande de permis de construire pour un changement d'affectation

Comment faire une extension et/ou une surélévation ?

Partage : Exemple de surélévation

Construction d'une maison individuelle et comment gagner 10x plus

Partage : 2 projets

Les clés de la réussite

Créer une société commerciale (SARL, SAS, ...)

Le financement de la création de sa société