



ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

A partir de 390€ nets de taxes.

1 jour : 7 heures

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statuaire Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d...

Prérequis : Aucun prérequis nécessaires

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Analyser l'environnement du client afin de lui proposer une solution adaptée à sa situation.
- Evaluer la capacité de financement du client afin de l'accompagner dans le choix de la meilleure offre.

Les + de la formation

- Formation pratique répondant aux besoins des agences immobilières
- Tour d'horizon des pratiques et de l'environnement du client
- Pistes opérationnelles pour choisir la meilleure solution en fonction de la situation du client





ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

Contenu de la formation

1. Analyse de la situation du client :

- Approche patrimoniale (actif-passif, pleine propriété, usufruit, nue-propriété, SCI, indivision),
- Les régimes matrimoniaux (concubinage, PACS, mariage),
- Le régime social et ses conséquences,
- La fiscalité (particulier – professionnel).

2. La capacité financière du candidat à la location :

- Calculer la capacité locative du candidat en fonction de sa situation professionnelle et patrimoniale,
- Les garanties adaptées à chaque situation,
- Mise en adéquation du projet de location et la situation du client.

3. Calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur :

- Détermination du taux d'endettement du client avant et après opération,
- Calcul du reste à vivre. L'adapter à la situation patrimoniale et professionnelle du client,
- Première approche de la faisabilité et de la viabilité du projet.





ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

Contenu de la formation

4. Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier :

- Investissement dans le neuf : la VEFA ou le contrat de construction,
- Les lois de finance : Scellier, Duflot, Pinel,
- Les autres types d'investissement, leurs avantages et leurs contraintes (ancien, location meublée, résidences services, DROM-COM, viager, nouveaux types d'investissement...),
- Les stratégies à mettre en place en fonction de la situation patrimoniale du client.

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation. À chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation, de 42 heures de formation.





ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Pédagogie active favorisant le partage d'expérience
- Mise en situation sur des cas pratiques (exemple : analyse de la situation d'un candidat locataire ou acquéreur, construction de propositions commerciales adaptées et étayées)
- Support de cours remis aux stagiaires

Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- évaluer, d'une manière générale, la capacité financière d'un client acquéreur d'un bien
- proposer une solution adaptée à la situation du client

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- QCM
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine des plans de financement en matière d'immobilier

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis nécessaires

