



ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

A partir de 390€ nets de taxes.

1 jour : 7 heures

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 : Sans niveau spécifique

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





ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

Contenu de la formation

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

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

Mise en situation Réalisation d'une étude de cas
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

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

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

