



## 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

