



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

1 jour

# Immobilier : Etablir un plan de financement

à partir de 390 € net de taxe par participant

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

## 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 D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Demande de devis

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

*\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME DE LA FORMATION

**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)

**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

**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

**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.*

