





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

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

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384

^{**} sous conditions

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

Immobilier: Etablir un plan de financement

PROGRAMME DE LA FORMATION

Analyse de la situation du client

- Approche patrimoniale (actif-passif, pleine propriété, usufruit, nuepropriété, 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
- 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

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





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.