



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

Aucun pré-requis

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

** 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**



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

PROGRAMME 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.

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.

