

Établir un plan de financement

1 jour (7H)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 21/11/2022

380€ NET

Module 7 certification Négoventis- Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

Objectifs

À l'issue de ce module, les stagiaires seront en mesure de :

- Analyser l'environnement du client afin de lui proposer une solution adaptée à sa situation
- Évaluer la capacité de financement du client afin de l'accompagner dans le choix de la meilleure offre

Compétences visées

- Analyser la situation financière d'un client
- Proposer à un client un financement pour son projet

Public

- Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction
- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

Prérequis : Formation accessible à des personnes ayant déjà de l'expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Analyse de la situation du client

- Approche patrimoniale (actif-passif, pleine propriété, usufruit, nue-propriété)
- Les régimes matrimoniaux (concubinage, PACS, mariage)

Établir un plan de financement

- Le régime social et ses conséquences
- La fiscalité (particulier - professionnel)

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

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

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



Dates & lieux

 24 novembre 2022

 Angers

 12 octobre 2023

 Angers



Les points forts

Établir un plan de financement

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Test de positionnement réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Possibilité de passer la certification negoventis Commercialisation, vente et location de biens immobiliers en réalisant les 7 stages du parcours. Le passage de la certification se fera avec réponse à un QCM ainsi qu'en passant une épreuve orale.