

REFERENCE
IMMFBA6.7
DUREE
14 Heures
PUBLIC VISE
<ul style="list-style-type: none">Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureauLes salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.
MOYENS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none">Support de coursExercicesBilan de fin de stage
PAGE
1/1

Programme de Formation

IMMOBILIER Un conseil efficace sur le financement d'une acquisition

OBJECTIFS

- ✚ Apprendre à conseiller efficacement ses clients sur le financement d'une acquisition

PROGRAMME

✚ CONNAITRE LES DIFFERENTS ACTEURS

- Les établissements de crédit
- Le cadre juridique du crédit immobilier (Loi SCRIVENER)
- Le contrat de prêt
- Le contrat de réservation
- Les frais liés à l'acquisition

✚ LES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DES PRETS

- L'apport
- Les différents taux (taux fixe, taux variable, notion d'indice, de marge)
- Les assurances (décès, invalidité, incapacité et chômage)
- Les intérêts intercalaires
- Le plan de financement

✚ LES LIENS ENTRE LE PROJET ET LE FINANCEMENT

- Acquisition d'un bien à usage d'habitation (PTZ+, prêts réglementés, prêts relais, prêts bancaires)
- Acquisition d'un bien à usage locatif (prêts assimilés à l'apport, prêt réglementé, prêt « in fine »)

✚ PROPOSER LA MEILLEURE SOLUTION DE FINANCEMENT

- Connaissance du client
- Calculer son endettement
- Savoir présenter son dossier

Entraînement :

Simulation de montage d'un dossier de financement et optimisation des différentes possibilités.

