

# ETABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

## **PARTICIPANT(S) :**

Toute personne justifiant d'une expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

## **ORGANISATION :**

**Durée :** 14 heures  
**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

## **INTERVENANT(S) :**

Formateur expert en commercialisation de l'Immobilier.

## **PRE-REQUIS**

Mises en situation en prenant en compte les aspects techniques et juridiques vus dans les autres modules précédents. Appliquer les règles de déontologie

## **ELIGIBILITE :**

CPF 235 467  
Module 7 de la Certification : Commercialisation, vente et location de biens immobiliers.

## **VALIDATION DE LA FORMATION :**

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

### **CAMPUS DU LAC**

N° SIRET 410 581 102 00010  
Code APE-NAF 8542Z  
N° Existence 7233 042 4333

#### Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –  
33071 Bordeaux Cedex  
Tél. 05 56 79 52 00  
campus@formation-lac.com

#### Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder  
33504 Libourne Cedex  
Tél : 05 57 25 40 40  
[campus@formation-lac.com](mailto:campus@formation-lac.com)

## **OBJECTIFS**

### **Nature de l'action : Acquisition de compétences**

- 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.

## **MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

Apport conceptuel.

Fiches techniques et fiches produit.

Travaux de groupe appliqués : analyse de la situation d'un candidat locataire ou acquéreur + construction de propositions commerciales adaptées et étayées.

## **CONTENU DU PROGRAMME**

### **L'ANALYSE DE LA SITUATION DU CLIENT**

- L'approche patrimoniale (actif-passif, pleine propriété, usufruit, nue-propriété).
- Les régimes matrimoniaux (concubinage, PACS, mariage).
- Le régime social et ses conséquences.
- La fiscalité (particulier – professionnel).

### **LA CAPACITE FINANCIERE DU CANDIDAT A LA LOCATION.**

- Le calcul de la capacité locative du candidat en fonction de sa situation professionnelle et patrimoniale.
- Les garanties adaptées à chaque situation.
- La mise en adéquation du projet de location et la situation du client.

### **LE CALCUL DE LA CAPACITE D'EMPRUNT DU CLIENT ACQUEREUR.**

- La détermination du taux d'endettement du client avant et après opération.
- Le calcul du reste à vivre. L'adapter à la situation patrimoniale et professionnelle du client.
- La première approche de la faisabilité et de la viabilité du projet.

### **LES DISPOSITIFS FISCAUX EN MATIERE D'IMMOBILIER.**

- L'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.