

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 66

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, DUFLLOT, 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.