



RELATION CLIENT MARKETING

ÉTABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

Objectifs

- 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
- Connaître les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier

Public

S'adresse à toute personne souhaitant renouveler sa carte agent Immobilier

Méthode pédagogique

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Supports de cours

Équipe pédagogique

Intervenant expert en formation immobilière

Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Évaluation

Évaluation de la formation grâce à un QCM ou un quiz

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

DURÉE

2 jours soit 14 heures

DATES

Nous consulter

HORAIRES

08h30 – 12h00 et 13h30 – 17h00

TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban ou site de votre Entreprise



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS
« Commercialisation, vente et location de biens immobiliers »

Certification inscrite à l'inventaire et éligible au CPF

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

CCI formation 82

CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

61 Avenue Gambetta - BP 527
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00
www.b2m-formation.com

ANALYSE DE LA SITUATION DU CLIENT

- *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 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*

QUIZ ET CORRECTION