

# Établir un plan de financement - Classe virtuelle

Développement commercial - 2023

## En résumé

Cette formation est le module 7 de la formation modulaire certifiante **Commercialisation, vente et location de biens immobiliers**.

## Objectifs :

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.

## Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

## Participants :

Salarié(e)s d'entreprise, demandeurs(euses) d'emploi ou des candidats(es) préparant les titres d'attaché(e) commercial(e) ou responsable de développement commercial.

## Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

## Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le domaine de l'immobilier.  
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

## Le contenu

### 1. 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).

### 2. 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.

### 3. 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.

### 4. Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier

Investissement dans le neuf : La VEFA ou le contrat de construction.  
Les lois de finance : Scellier, Duflo, 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.

**350 €**  
Net de taxe par personne

---

T6 IM7CVLIMMOCV 20-C22

---

 1 jour, soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle

**Dates et villes**

**Grenoble - 04 76 28 29 28**

Sessions à venir - Nous contacter

# Méthodes, moyens et suivi

## Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS.

Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis :

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

## Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

## Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

## Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

