

Comment aider son client à trouver le meilleur financement pour son acquisition

1 jour

Programme – V.13

Ouverture de la session

En matière de financement immobilier, les banques sont de plus en plus frileuses.

La situation des acquéreurs est de plus en plus précaire.

Cependant les taux restent bas et acquérir à l'aide d'un prêt reste la meilleure manière de devenir propriétaire immobilier.

Plus que jamais les futurs acquéreurs ont besoin des conseils des professionnels de l'immobilier.

1. L'étude patrimoniale

- Evaluer le coût global d'acquisition
- Déterminer l'apport personnel
- Evaluer la capacité d'endettement
- Calculer le Reste à Vivre
- Calculer la mensualité du prêt et apprendre à lire un tableau d'amortissement
- Calculer le montant de l'assurance décès invalidité et faire jouer la concurrence
- Coût global de l'emprunt et le TAEG

2. Les différents types de prêt

- Les prêts à taux fixes, variables ou révisables
- Les crédits in fine
- Le prêt relais
- Les prêts à paliers ou prêts lissés
- Le prêt à taux zéro

3. Les frais liés à la mise en place

- Les garanties liées au crédit immobilier
- Les frais de dossier
- Les indemnités de remboursement anticipé

4. Les assurances obligatoires

- Comment faire jouer la concurrence

Clôture et évaluation de fin de formation

Objectifs

- Valider les capacités de financement de son client
- Établir une simulation de plan de financement pour un futur acquéreur
- Proposer le crédit adapté à chaque cas
- Calculer les mensualités d'un prêt
- Lire un tableau d'amortissement de crédit
- Proposer des assurances décès invalidité compétitives

Personnes concernées

- Tous collaborateurs ayant une fonction commerciale (vendeurs, assistantes commerciales, personnes chargées de l'administration des ventes et de l'après-vente).

Prérequis

- Aucun

Méthodologie – Évaluation

- Support pour les apports théoriques
- Échanges interactifs
- Cas pratiques, quiz...
- Remise d'une attestation d'évaluation sur les acquis, en fin de formation

Animation

- Maîtrise de Sciences Économiques à la Faculté d'ASSAS et DESS de Sciences Économiques à la Faculté de Dauphine Agent immobilier et marchand de biens Cadre bancaire spécialiste dans les financements immobiliers pendant 10 ans.

Dates

24 juin 2020 / 25 novembre 2020

Prix

730€ HT

Lieux

Paris 75009



CONTACT

Karine JAFFREDO



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com