



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

PUBLIC

- Aux titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Aux personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Aux personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRÉ-REQUIS

Aucun

LES + DE LA FORMATION

Les formations sont réalisées par des professionnels de l'immobilier. Un volume important de la formation est consacré à la mise en application au sein de l'entreprise. La CCI de l'Oise dispose de conseillers spécialisés pouvant vous accompagner et vous conseiller en entreprise.



PROGRAMME

- Analyse de la situation du client
- Approche patrimoniale (actif-passif, peine propriété, usufruit, nue-propriété, SCI, indivision)
- Les régimes matrimoniaux (concubinage, PACS, mariage)
- Le régime social et ses conséquences
- La fiscalité (particularité - professionnel)
- La capacité financière du candidat à la location
- Calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur
- Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation inter-entreprises
- Pédagogie active favorisant le partage d'expérience
- Mise en situation sur des cas pratiques
- Support de cours remis aux stagiaires



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour soit 7 heures



DATES ET LIEUX DE FORMATION

- 12 octobre 2020 à Compiègne
- 14 décembre 2020 à Beauvais



COÛT DE LA FORMATION

- 390 € net de TVA par stagiaire



ÉVALUATION

- Attestation de formation individuelle