

# LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER

## 14 heures

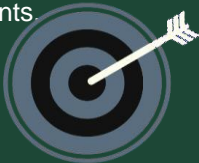


### Objectifs de la formation :

- Être en mesure d'appréhender les mécanismes économiques, juridiques et fiscaux relatifs au crédit immobilier.
- Maîtriser le financement du logement et de l'investissement locatif.
- Être capable d'identifier les différents prêts immobiliers et leurs garanties usuelles.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières ( tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 jours

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.

Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1

#### **1) Tour de table**

Présentation du programme

Tour de table

Règles de vie

Test de positionnement

#### **2) L'environnement réglementaire du crédit immobilier**

Les différents types de prêts

L'encadrement de la distribution de crédits immobiliers

Les taux d'intérêts, le calcul du TAEG

La notion d'usure

#### **3) La connaissance du client**

L'analyse du projet du client

La solvabilité de l'emprunteur

Les règles de protection du consommateur

Le financement de la résidence principale et de la résidence secondaire.

Le financement de l'investissement locatif

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Jour 2

#### **4) Les aspects juridiques**

Le statut juridique des emprunteurs  
La capacité et la validité du consentement du client

#### **5) Notions générales sur les garanties**

Les différents types de garanties  
Les avantages et inconvénients des différentes  
garanties  
La levée d'hypothèque

#### **6) Les assurances emprunteurs**

Le principe de libre choix du client  
La tarification du risque  
Les risques couverts : décès invalidité incapacité  
Le questionnaire médical  
Le risque aggravé de santé : la convention AERAS

#### **7) Le surendettement des particuliers**

Définition  
Le surendettement en France  
Le traitement du surendettement

#### **8) Test d'évaluation des acquis**

QCM

#### **9) Bilan de la formation**

Tour de table