

Objectifs de la formation :

- Connaître l'environnement bancaire et financier des professionnels de l'immobilier et du montage des opérations immobilières
- Appréhender le risque sur la partie « corporate » de l'opérateur
- Appréhender les risques sur le montage et le financement spécialisé des opérations immobilières (mise en situation)

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.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

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 : 850€ HT soit 1020€ TTC par personne

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

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

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 :

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

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

Evaluation 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 formation obligatoire 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
QCM de positionnement

2) Des financements spécialisés pour les professionnels de l'immobilier

3) Part des financements des professionnels de l'immobilier (banques et financements attractifs)

4) Connaissance de l'opérateur

A qui prête -t- on ?
Bien connaître son client

5) Connaissance de l'opération

Analyse commerciale
Analyse juridique et technique
Analyse financière

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 :

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

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

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



Programme de la formation :

6) Marchands de biens

Définition (cadre juridique, régime fiscal,
réglementation)
Les opérations à financer
Budget de l'opération
Le risque hypothécaire
Couverture financière de l'opération
Les modalités d'intervention
Les financements (bilan/hors bilan)
Les garanties
Les modalités de remboursement
Les risques liés à ces opérations

7) Promoteurs immobiliers

Définition – activité à cycle long
Organigramme type promoteur
Cadre juridique
La vente en l'état futur d'achèvement
La garantie financière d'achèvement
Les principaux ratios
Structure d'opération de promotion
Le budget de l'opération
La couverture financière de l'opération
Les financements (bilan/hors bilan) les garanties
Les risques liés à ces opérations

8) Aménageurs / Lotisseurs

Définition
Cadre juridique
Modalités d'intervention, ratios
Financements, garanties
La garantie de parachèvement
La garantie d'achèvement total
La levée des engagements
Risques liés à ces opérations

9) Le suivi des opérations

10) Etude de cas

11) Test de positionnement des acquis

QCM

12) Bilan de la formation

Tour de table