

Négociateur immobilier

| | |
|---|--|
| <p>Objectif : Acquérir les connaissances techniques relatives au financement de l'immobilier. Etre capable de conseiller et d'accompagner leurs clients dans la recherche et l'achat d'un bien immobilier. Etre à l'aise dans la conduite d'une négociation immobilière.</p> | <p>Personnes concernées</p> <p>Vendeurs débutants pour une connaissance de leur environnement professionnel Négociateurs seniors, souhaitant actualiser leurs connaissances.</p> <p>Pré requis : Bonnes aptitudes à la relation clientèle</p> |
| <p>PROGRAMME</p> | |
| <p>L'immobilier : acteurs et marchés</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Les modalités d'acquisition d'un bien immobilier <ul style="list-style-type: none"> ❖ les intermédiaires : notaires, agences immobilières, journaux spécialisés ❖ les pratiques professionnelles : mandats, expertise, promesse d'achat, etc. ❖ les modes d'achat et vente : clés en main, sur plan, VEFA, enchères, viager ✦ Les marchés de l'immobilier <ul style="list-style-type: none"> ❖ la nature des marchés : logements d'habitation, secondaires et de loisirs, placements locatifs, placements de défiscalisation... ❖ les critères d'évaluation : la nature des biens, le prix du m², les perspectives de plus-values, la qualité de l'environnement. ✦ L'accession à la propriété <ul style="list-style-type: none"> ❖ la nature du bien à acquérir : neuf/ancien, appartement/maison individuelle, copropriété, parts de SCPI ou de groupement foncier... ❖ les règles juridiques et fiscales de l'accession à la propriété : nature et destination du bien, qualité des bénéficiaires, durée d'occupation. <p>Les financements immobiliers</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ Les formules financières <ul style="list-style-type: none"> ❖ les types de crédit : prêts principaux et complémentaires, apport personnel, ❖ les montages financiers : prêts à taux fixe ou variable, remboursement constant/progressif, immédiat/différé, prêts relais, prêts "in fine". ✦ Les prêts réglementés ou administrés <ul style="list-style-type: none"> ❖ le P.A.P. : définition, condition d'obtention et de mise en place. ❖ les prêts conventionnés : bénéficiaires, objet du financement, critères ❖ le 1 % patronal : conditions et modalités d'attribution, montant du prêt ❖ les prêts de l'Epargne-logement : PEL, CEL ; modalités d'obtention. ✦ Les prêts du secteur libre <ul style="list-style-type: none"> ❖ les prêts "codifiés" : prêts-relais, crédits mobilisables - double indexation ... ❖ les formules innovantes du secteur des établissements de crédit ✦ Les aides et subventions <ul style="list-style-type: none"> ❖ l'A.P.L., conditions d'attribution, montant, durée, modalités de versement ❖ l'Allocation Logement : conditions d'attribution, montant, évolution... ❖ les subventions de l'ANHA pour l'amélioration de l'habitat ✦ L'environnement juridique de l'opération de prêt <ul style="list-style-type: none"> ❖ les garanties exigées par le prêteur : réelles et personnelles, assurances... ❖ la protection légale de l'emprunteur : réglementation du crédit ❖ la protection contractuelle de l'emprunteur : les contrats d'assurances <p>Le déroulement d'une opération de financement immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> ✦ L'analyse du risque <ul style="list-style-type: none"> ❖ le risque personnel et économique : âge, santé, stabilité, métier... ❖ le risque technique : qualité du bien, localisation, perspective de plus-values ❖ le risque financier : plan de financement, calcul et contrôle de l'endettement, capacité de remboursement, solvabilité à terme de l'emprunteur. ✦ Le montage du dossier avec le notaire <ul style="list-style-type: none"> ❖ les pièces d'identification de l'emprunteur et des cautions éventuelles ❖ les documents d'identification du bien à acquérir ❖ les documents spécifiques demandés par le prêteur : demande de prêts, engagement des cautions, contrat d'assurance (décès, perte d'emploi...) | <p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste du marché de l'immobilier et des méthodes de financement Très expérimenté en formation de cadres.</p> <p>Méthode pédagogique</p> <p>La formation est basée sur une alternance d'apports théoriques, et d'applications pratiques. Elle permet ainsi d'adapter les contenus de la formation au vécu professionnel des participants.</p> <p>Intra entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p>Inter entreprise Tarif par personne</p> <hr/> <p style="text-align: center;">4 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 990 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : BTP02</p> |

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France

Formation *Négociateur immobilier*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur www.proformalys.com