

Les prêts immobiliers

PUBLIC VISE / PRÉREQUIS

Tout professionnel de l'immobilier ayant des connaissances générales en immobilier.

OBJECTIFS

- Connaître les moyens de financement de l'immobilier
- Pouvoir accompagner les clients dans la réalisation financière de leurs projets

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation théorique, étude de cas concrets et échanges avec le formateur dans une salle confortable (6 à 10 personnes)
- Support de formation en projection vidéo et/ou papier
- Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de la formation et remise d'une attestation individuelle de formation

FORMATEUR

Denis LACROIX
Courtier en crédits et assurances, ancien directeur d'agence bancaire CIC EST

MODALITÉS

Date : 10 avril 2018
9h30 à 13h

Lieu : 2 rue Thomas Edison
67450 Mundolsheim
salle au 1^{er} étage

Durée : 3h30

Tarif : 95 € HT
soit 114 € TTC

Inscriptions : www.cfaimmo.fr

PROGRAMME

- I. Le marché du prêt immobilier
- II. Stratégies d'investissement
- III. Une solution pour chaque achat
 - a) Achat d'un bien ancien sans travaux
 - b) Achat d'un bien ancien avec gros travaux
 - c) Achat d'un bien neuf ou en VEFA
 - d) Achat d'un bien pour le louer
 - e) Revente pour acheter plus grand
- IV. Les éléments du prêt immobilier
 - a) Prêts bancaires
 - ▷ prêt amortissable
 - ▷ prêt relais
 - ▷ prêt in-fine
 - b) Prêts spécifiques
 - ▷ prêts réglementés
 - ▷ prêt employeur
 - ▷ prêt à taux zéro
 - c) Conditions des prêts
 - ▷ le différé de paiement
 - ▷ modularité et coût
 - ▷ taux fixes, taux variables
 - ▷ les assurances du crédit
 - ▷ les primo-accédants
 - d) Analyse d'une demande de crédit
 - ▷ la valeur du bien
 - ▷ l'endettement
 - ▷ l'apport
 - ▷ la situation professionnelle
 - ▷ l'épargne
 - ▷ la rentabilité
 - ▷ l'impact fiscal
- V. Les intervenants
 - a) L'agent immobilier
 - b) Le notaire
 - c) La banque
 - d) L'assureur
 - e) Le courtier