

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 2 Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**La solvabilité des acquéreurs et le recours aux prêts
immobiliers**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les profils financiers de vos clients
- Savoir poser les bonnes questions et demander les bons documents
- Connaître les différentes formes de prêts immobiliers
- Sécuriser vos ventes par un financement étudié.
- Elever votre niveau d'analyse financière des dossiers clients pour réduire les risques d'un refus de prêt.

Problématiques:

- Vous rater des ventes parce que vous ne maîtrisez pas la solvabilité de vos clients ?
- Vous ne savez pas quelles questions ou quels documents vous avez le droit de poser à votre client ?
- Vous ne connaissez pas les conséquences juridiques d'un refus de prêt pour les différentes parties et pour l'agent immobilier ?

Toutes ces questions se posent à tous négociateur immobilier et cette formation pratique d'une journée vous apporte les éléments de réponses nécessaires.

PUBLIC VISE Agents immobiliers sachant vendre de l'immobilier neuf ou souhaitant apprendre

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE 7 heures répartie en 1 jour

ANIMATEUR Monsieur Stéphane PRAT

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.

La formation a lieu BuroClub – 543 Rue de la Castelle – 34070 MONTPELLIER, dans une salle de réunion équipée de tout le matériel nécessaire (liaison WiFi, projecteur vidéo, paperboard)

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 2 Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de Présentation.

DERNIERE MISE A JOUR 15-07-2021

**La solvabilité des acquéreurs et le recours aux prêts
immobiliers**

PLAN DE FORMATION

Difficulté 1 : Vous perdez des ventes car vous en savez pas identifier le potentiel financier de votre client

- 1) Les différents profils financiers des clients
- 2) les questions et documents à demander en tant que négociateur immobilier.
- 3) Comment présenter la demande à ses clients
- 4) Exposé, Quizz, jeux de rôles cas pratiques

Difficulté 2 : Je ne suis pas à l'aise avec toutes les formes de crédits immobiliers

- 5) Les différents types de crédit immobilier
- 6) La gestion commerciale du délai entre le compromis et l'acte avec les clients.
- 7) Les conséquences juridiques de la non obtention d'un prêt
- 8) Exposé, Quizz, cas pratiques

Compétences clés développées :

- Maitriser la solvabilité de ses clients
- Connaître les différentes formes de crédit

Méthode pédagogique :

Cette formation repose sur les principes de la pédagogie expérientielle :

- La pédagogie est active et participative
- Elle est basée sur l'alternance d'exposés, de quizz, de cas pratique adaptés en fonction du niveau des participants
- L'intervenant fourni un support PDF ainsi que des documents juridiques

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Aprèsdprojet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation.