



L'emprunt immobilier en pleine turbulence : Sécuriser ses ventes en s'adaptant au nouvel environnement bancaire

Agent Immobilier

(mise à jour du programme : 3/01/2023, version n° : 2)

Cette journée de formation, pragmatique, se veut une boussole en pleine mutation économique, bancaire et réglementaire, relative à la distribution des crédits à l'habitat et à l'endettement des ménages.

Les apprenants en sortiront avec des « outils » d'aide à la décision dans l'accompagnement de leurs clients (=> prise d'offre d'achat, rédaction de l'avant-contrat, maîtrise du calcul d'enveloppe)...

Durée: 7.00 heures / 1.00 jour(s)

Profils des apprenants

- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- CGP

Prérequis

- Sans conditions d'expérience

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 6

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la contrainte du taux d'usure et la nouvelle réglementation bancaire relative à l'endettement des ménages
- S'enquérir de la solvabilité des acquéreurs avant la prise d'offre d'achat,
- Gagner en compétence, expertise et confiance dans l'étude budget

Contenu de la formation

- Matin - Etat des lieux : les nouvelles contraintes
 - Les chiffres-clé : volumes des transactions et crédits à l'habitat en 2022
 - Loyer de l'argent, taux directeurs et taux d'usure
 - Focus sur la directive du 29/9/2021 du H.C.S.F.
 - Le prêt immobilier : rappels mathématiques, assurances et garanties d'emprunt
 - Découverte de l'emprunteur, solvabilité de son projet, points bloquants
 - Elaboration de plans de financement
 - Premiers calculs de mensualité projet
 - Parcours de l'offre de prêt immobilier : instruction, édition, délai pour déblocage ...
- Après - midi - Répondre à ces contraintes
 - Stratégies à mettre en œuvre : délégation d'assurances de prêt, maturité 20 ans, « briefer » son acquéreur
 - Premiers calculs d'enveloppe
 - Rédaction de conditions suspensives d'octroi de financement
 - Montage complexe achat-revente
 - Montages complexes : lissages d'emprunts immobiliers

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur : Gael ALGRAIN

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE-LAMBERT

pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Formation synchrone en présentiel
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée : Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques) Interrogative (participation guidée par le formateur) Démonstrative (exercices pratiques) Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation : Email pour les questions diverses

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 245.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 245.00 €

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.