

## **B11 – LE FINANCEMENT IMMOBILIER DE A à Z** *(Outils et techniques pour les Pros de l'immobilier)*

Formation commerciale pour mise à jour et perfectionnement des connaissances professionnelles  
**PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCES DE LA FORMATION**

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Connaître le rôle des banques et tous les types de prêts immobiliers
- Maîtriser la constitution d'un dossier de financement
- Savoir calculer de manière précise et fiable la capacité d'emprunt d'un client
- Connaître les règles bancaires en matière de financement immobilier

### **PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS**

- Pour toute personne au service commercial d'un promoteur immobilier
- Pour agents immobiliers et collaborateurs commerciaux (négociateurs, mandataires)
- Pour tout professionnel du financement immobilier et de la gestion de patrimoine
- Aucun prérequis

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Face à face pédagogique en temps réel entre le formateur et les stagiaires
- Alternance d'exposés théoriques et d'exemples pratiques
- Support numérique et classeur pédagogique
- Evaluation par QCM et études de cas
- **Durée : 14 heures – 2 jours**
- Accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap : nous consulter pour toute information complémentaire

### **TARIFS**

*(Financement possible par votre OPCO ou FAF, nous consulter)*

- **Formule inter « ALL-IN » :** **590€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)  
*(De 8 à 16 stagiaires)*
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **490€/stagiaire** (en visioconférence)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **990€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)  
*(1 seul stagiaire)*
- **Formule intra « OFFICE » :** **3.990€/groupe** (dans vos locaux)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*

## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

---

### 1<sup>ère</sup> journée

#### 1. Introduction au Financement Immobilier – 1H30

- **Objectifs :**
  - Comprendre les bases du financement immobilier.
  - Appréhender le rôle d'un courtier et son interaction avec l'agent immobilier.
- **Contenu :**
  - Les acteurs du financement immobilier : banques, courtiers, notaires.
  - Processus d'un financement immobilier.
  - Positionnement de l'agent immobilier vis-à-vis du financement.
  - Le questionnement client sur la partie financement

#### 2. Le Dossier de Financement : Constitution du dossier et pièges à éviter – 2H00

- **Objectifs :**
  - Aider les agents à conseiller leurs clients dans la préparation de leur dossier
  - Comprendre la présentation d'un dossier pour maximiser vos chances d'obtenir un accord
- **Contenu :**
  - Les Documents nécessaires à la constitution d'un dossier de financement
  - Mise en valeur du profil des emprunteurs
  - Le montage du plan de financement

#### 3. Les Différents Types de Prêts Immobiliers – 3H30

- **Objectifs :**
  - Maîtriser les différentes offres de prêts disponibles sur le marché.
  - Savoir orienter les clients vers les options adaptées à leur situation.
- **Contenu :**
  - **Prêt amortissable** : fonctionnement et calcul des mensualités.
  - **Prêt In Fine** : pour les investisseurs.
  - **Prêt relais** : financement d'une nouvelle acquisition avant la vente d'un bien.
  - **Prêt à taux zéro (PTZ)** et autres aides publiques.
  - **Les prêts aidés et réglementés** (prêts conventionnés, PAS)

## 2<sup>ème</sup> journée

### 4. Analyse de la Capacité d'Emprunt – 3H30

- **Objectifs :**
  - Savoir évaluer la situation financière d'un client pour prévoir sa capacité d'emprunt.
  - Comprendre le calcul des revenus.
- **Contenu :**
  - L'importance des normes d'endettement (point sur les normes HCSF).
  - Calcul des revenus
  - Apport personnel

### 5. Les critères d'octroi des banques – 2H00

- **Objectifs :**
  - Comprendre comment une banque accepte de financer un projet immobilier
  - Comprendre les notions connexes au taux d'endettement.
- **Contenu :**
  - Les charges retenues dans un budget familial.
  - Le Reste-à-vivre et le Saut de Charge
  - Les conseils de bonne gestion des comptes bancaires

### 6. Les statuts professionnels particuliers – 1H30

- **Objectifs :**
  - Comprendre comment les banques appréhendent les profils professionnels
  - Sortir des a priori sur la finançabilité.
- **Contenu :**
  - Les différents statuts professionnels.
  - Calcul des revenus dits « instables »

## CONTRÔLE DES ACQUIS

---

QCM, étude de cas