



POLE FINANCEMENT

Sécuriser ses ventes : découverte financière et solvabilité des acquéreurs



Objectifs/Enjeux

S'enquérir de la solvabilité d'un acquéreur

Rédiger la clause suspensive d'octroi de financement

Réaliser des études budget

Public concerné

Négociateurs(trices)

Pré requis

Aucun

Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Quid d'un prêt immobilier**
- **Rappels mathématiques**
 - Taux nominal d'emprunt, actuariel/ proportionnel, périodique...
 - Emprunts amortissable et in fine,
 - Formule et découverte tableaux d'amortissement,
 - Premiers calculs de mensualité projet au moyen coût pour 10000 € empruntés,
 - Premiers calculs d'enveloppe...
- **Assurances de prêt :**
 - Quotités et couvertures a minima
 - Présentation méthode calculs de coût sur capital initial emprunté...
- **Garanties d'emprunt :**
 - Sûreté réelle avec/sans garantie d'État : I.P.P.D., hypothèque, P.A.S. et prêts conventionnés
 - Engagement de caution au moyen personne morale/Société de cautionnement...

APRES-MIDI

- **Découverte de l'emprunteur, solvabilité de son projet**
 - Elaboration plans de financement,
 - Calculs de mensualité opérations immobilières,
 - Solvabilité de l'emprunteur: analyse du prêteur, passage en revue des critères d'octroi de financement, des ratios bancaires : T.E., R.A.V, saut de charges, Q.I., L.A.O. ..
 - Rédaction de clauses suspensives d'octroi de financement
 - Parcours de l'offre de prêt immobilier : instruction, délais...

Grossir ses marges : indiquer efficacement aux banquiers et courtiers



Objectifs/Enjeux

Conforter ses ventes,
S'assurer des bonnes fins des demandes de prêt,
Grossir sa marge



Public concerné

Négociateurs(trices) confirmés (es)

Pré requis

Aucun



Durée

1 journée (9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

Contenu de la formation

MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Préambule : s'en tenir au statut d'indicateur...**
- **Rappels de la méthode du calcul de mensualité au moyen coût pour 10 000 € empruntés,**
- **Calculs d'enveloppe, études de cas,**
- **Optimisation de plans de financement : lissage d'emprunts, prêts aidés et réglementés (Action Logement, PTZ...), rationalisation des coûts de couverture d'assurances de prêt : approche risque et calculs sur C.I.E./C.R.D.**

APRES-MIDI

- **Initiation au jargon bancaire : passage en revue des ratios de solvabilité =>T.E., R.A.V., Q.I., L.A.O....**
- **Présentation et actualisation des critères d'octroi des prêteurs et sociétés de cautionnement,**
- **Conventions avec les banquier(s) et/ou courtier(s),**
- **Conseils pour une mise en relation, efficace, avec l'un de ses partenaires,**
- **Retour sur le parcours et le suivi de l'offre de prêt immobilier**
- ✓ **Test de validation**