

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...