NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM07

Le financement : l'arme secrète de l'agent immobilier performant

0.5 jour (=3h30)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 23/01/2026

220€ Net de taxe

Apprenez à parler le langage des courtiers et des banques pour sécuriser vos ventes et gagner en crédibilité

Objectifs

- Comprendre les mécanismes essentiels du financement immobilier
- Identifier les différents types de prêts et leurs conditions d'octroi
- Anticiper la solvabilité d'un acquéreur avant la signature du compromis
- Expliquer de manière simple les notions de taux, d'assurance emprunteur et d'endettement
- Collaborer efficacement avec les partenaires financiers pour fluidifier les transactions

Compétences visées

- Diminution des compromis annulés pour refus de prêt
- Sélection des acquéreurs solvables
- Anticipation des délais bancaires
- Crédibilité renforcée auprès des notaires, courtiers et clients

Public

Agents immobiliers, mandataires, responsables d'agence, collaborateurs souhaitant mieux comprendre le financement des acquéreurs.

Prérequis : Prérequis : Aucun
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Les fondamentaux du financement immobilier

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM07

Le financement : l'arme secrète de l'agent immobilier performant

- Les acteurs : banques, courtiers, assurances
- Le processus de financement (de la simulation à l'offre de prêt)
- Les étapes clés et délais moyens

Les principaux types de prêts

- Prêt amortissable, in fine, relais, prêt à taux zéro (PTZ)
- Financement des résidences principales, secondaires, locatives
- Cas pratique : construction d'un plan de financement complet

L'analyse de la solvabilité

- Revenu, apport, taux d'endettement, reste à vivre
- Documents justificatifs indispensables
- Cas pratique : évaluer la faisabilité d'un projet

Le rôle de l'agent dans le parcours de financement

- Comment sécuriser la vente dès la prise de mandat
- Les bonnes pratiques de coordination avec le courtier
- L'art de reformuler les contraintes bancaires auprès du client

Dates & lieux

Nous consulter pour les dates
Le Mans
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Angers
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain
€ 220.00

Nous consulter pour les dates

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM07

Le financement : l'arme secrète de l'agent immobilier performant

La Roche sur Yon

€ 220.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :
Apports techniques vulgarisés pour non-spécialistes
Exercices de calculs simples de financement
Études de cas (acceptation / refus de prêt)
Fiches outils : taux d'usure, endettement, checklist dossier acheteur

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.