

ÉTABLIR UN PLAN DE FINANCEMENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être en mesure d'analyser la situation et l'environnement du client.
- Être capable de le conseiller et de l'accompagner en matière d'investissements.
- Savoir rechercher et proposer les produits adaptés.

CONTENU DE LA FORMATION

- L'analyse de la situation du client (patrimoine, régime social et matrimonial).
- La capacité financière du candidat à la location.
- Le calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur.
- Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier.

CONDITIONS DE FORMATION

- Groupe de 6 à 15 stagiaires.
- Alternance de formation théorique et de travail en groupes.
- Étude et réalisation de cas pratiques.
- Accompagnement des stagiaires.

PUBLIC CONCERNÉ

- Agents immobiliers (salariés ou indépendants).
- Agents immobiliers (renouvellement de la carte T).
- Étudiants niveau Bac, Bac +2.
- Demandeurs d'emploi ou reconversion professionnelle.

PRÉ-REQUIS

- Acteur de l'immobilier en activité.



INTER / INTRA
SUR MESURE



Durée : 3 jours



Prix : 1050 € HT

PROCHAINES DATES

13-14-15 Septembre 2021

FORMATEUR

Daniel, négociateur VEFA et conseiller en immobilier chez un promoteur immobilier, puis responsable d'agence, pendant 6 ans. Courtier et comparateur en immobilier neuf, conseiller en investissement immobilier. Formateur chez Noschool depuis 5 ans.

LES NOSCHOOL

Un interlocuteur unique et disponible pour monter le dossier administratif et pédagogique.

CONTACT,
MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr