

## OBJECTIFS

- Maîtriser l'environnement légal d'un projet immobilier
- Appréhender l'impact de la situation matrimoniale de l'emprunteur sur le montage du dossier de financement
- Connaître les techniques de financement de l'immobilier aux particuliers
- Proposer une offre globale au client et mettre en avant les avantages de sa proposition.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Découverte du client

- Rappel des différentes situations matrimoniales
- Analyse de leur impact sur le montage du financement sous forme d'étude de cas
- Synthèse et quiz de validation

### Découverte du projet immobilier

- Analyse de 5 types de projet sous forme d'atelier en binômes :
  - Achat ancien + travaux
  - Achat clés en mains
  - VEFA / CCMI
  - Marché de travaux
- Rappel cadre légal, garanties, Dommages Ouvrage, rôle du prêteur

### Proposition commerciale : les garanties

- Présentation du fonctionnement des différentes garanties et de leur mise en œuvre
- Exercice HC/PPD
- Jeu : avantages de la caution personne morale

### Proposition commerciale : la gamme de prêts

- Caractéristiques et avantages des prêts immo : lissage, modulation, RA
- Report des intérêts intercalaires
- Autres prêts libres : In Fine, Relais
- Prêts règlementés : Jeu de l'éligibilité au PTZ

### Proposition commerciale : l'assurance emprunteur

- Jeu association les Lois et leur contenu
- Quiz « mon contrat groupe »
- Rappel Convention AERAS

### Le dossier de crédit immobilier

- Le process de montage
- Le formalisme de l'offre de prêt

### Quiz de validation des acquis et Conclusion

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

Nos formateurs s'engagent à adapter leurs formations pour accueillir toute personne en situation de handicap.

30/01/2025

AGIFpass Banque / Finance©

Infos & inscriptions : 03 26 77 81 88 • [contact@agifpass.fr](mailto:contact@agifpass.fr) • [www.agifpass.fr](http://www.agifpass.fr)

## PUBLICS

Gestionnaires de clientèle bancaire

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.  
(Liste non exhaustive)



ALZINA  
Stéphane



POUPET  
Pascal

**DURÉE :** 1 jour soit 7 heures

**MOYENS TECHNIQUES :**  
Paperboard, vidéoprojecteur

**DELAI D'ACCES :**  
3 semaines

**PRIX :** 1 750 € / jour  
Possibilité de dégressivité

**Maxi :** 8 à 12 participants  
**LIEU :** Sur site avec accès PMR