

Agents Immobiliers D20 - Les financements : étudier la faisabilité du projet d'achat d'un client

(Durée estimée : 1h45)

Objectifs

- Estimer l'ensemble des frais inhérents à un achat immobilier ancien ou neuf.
- Étudier la faisabilité du projet d'achat d'un client.
- Conseiller sur les sources de financement existantes.

Contenu de la formation

Au cours de ce module vous apprendrez à :

- Fixer un prix de vente
- Comprendre les frais de notaire
- Calculer le coût d'un crédit
- Effectuer une offre préalable
- Connaître les différents prêts
- Étudier la faisabilité d'un projet

Moyens pédagogiques

Textes et images didactiques. Nombreux exemples et études de cas.

Moyens techniques

Disposer d'un ordinateur connecté à Internet.

Modalités d'encadrement

Module e-learning en autonomie (activités asynchrones).

Evaluation des acquis

Évaluations formatives : quiz, vrai/faux, études de cas, etc.

Pré-requis

Aucun.

Public visé

Professionnels de l'immobilier.

Modalités d'accès

INTER entreprise

Durée d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Mise à jour du programme : 04/03/2019