

VENTE IMMOBILIERE : OPTIMISER LE FINANCEMENT DE L'ACQUISITION

POINTS-CLES :

1. CONNAITRE LES DIFFERENTS ACTEURS

Les établissements de crédit

Les banques de dépôt
Les sociétés de crédit
Les courtiers

Le cadre juridique du crédit immobilier

Champ d'application des articles L312 et suivants du code de la consommation
Le contrat de prêt : de la demande à l'offre de prêt
Le contrat de réservation (VEFA)
Les frais afférents à l'acquisition

2. S'APPROPRIER LES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DES PRETS

L'apport
Taux fixe, taux variable (notion d'indice, de marge, prêts en devises)
Les assurances (décès, invalidité, incapacité et chômage)
Les intérêts intercalaires
Le plan de financement (modulation, différé, lissage, table financière)

3. UTILISER LA FISCALITE POUR OPTIMISER L'ACQUISITION

Crédit d'impôt au titre des intérêts d'emprunt
Majoration du crédit en cas d'acquisition d'un logement neuf économe en énergie (BBC2005)
Crédit d'impôt en faveur du développement durable

4. SAVOIR FAIRE LE LIEN ENTRE LE PROJET ET LE FINANCEMENT

Les prêts assimilés à l'apport (le 0 %)
Les prêts réglementés : PAS, PC ...
Les prêts du secteur libre ou prêts bancaires
Les prêts relais

5. PROPOSER LA MEILLEURE SOLUTION DE FINANCEMENT

Connaître le client
Calculer son endettement
Savoir bien présenter son dossier

Quelle durée ?

- ▶ 1 jour

Pourquoi ?

- ▶ Faire la connaissance des dispositifs de financement un outil commercial

Pour qui ?

- ▶ Responsables d'agence
- ▶ Responsables de commercialisation
- ▶ Négociateurs

Comment ?

- ▶ Par la simulation de montage d'un dossier de financement et optimisation des différentes possibilités

Et après ?

- ▶ *Optimisation fiscale : mieux vendre aux investisseurs – réf. : FIS49*