Vendre un logement en investissement

OBJECTIFS

- **SAVOIR CLARIFIER LE BESOIN DU CLIENT EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT**
- **COMPRENDRE LES MÉCANISMES DES DIFFÉRENTES AIDES FINANCIÈRES ET FISCALES EN INVESTISSEMENT LOCATIF NEUF**
- **APPROFONDIR LES MECANISMES DU PRET IMMOBILIER EN INVESTISSEMENT**

Spécificités & environnement patrimonial du client

- Contexte du client
  - Le parcours résidentiel du client
  - Régimes matrimoniaux & SCI
  - Fiscalité de l'investissement immobilier

- Les dispositifs réglementaires
  - SCPI : cadre général
  - LMP/LMNP : cadre général
  - Le dispositif Pinel
  - Le dispositif Censi-Bouvard

Mécanismes du prêt investissement

- Les différents financements
  - Crédit in fine,…

- Financement et garantie spécifique de financement
  - PLS
  - Nantissement de contrat d'assurance-vie

- Les spécificités du montage d'un dossier de financement (instructions, garanties...)

DATE ET LIEU
à consulter en fin du document ou sur le site :
www.fpifrance.fr

NIVEAU : Perfectionnement

DURÉE : 1 jour (7 heures)

PUBLIC : Négociateur/Conseiller immobilier en VEFA aux particuliers

PRÉ-REQUIS : Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE : Alternance apports théoriques et cas pratiques
Support documentaire remis aux participants

MODALITE D'EVALUATION : Quiz

TARIF* :
Adhérent FPI : 375 € nets de TVA
Non adhérent FPI : 470 € nets de TVA