

# Les financements alternatifs aux banques au service des ventes immobilières

Booste tes ventes immobilières en maîtrisant les financements alternatifs ! Dans cette formation, tu apprendras à identifier les solutions de financement hors crédit bancaire classique, détecter les profils clients concernés et utiliser ces leviers pour débloquer des ventes complexes. Reste dans une posture sécurisée, en valorisant les solutions sans te substituer au banquier. Gagne en crédibilité, sécurise tes transactions et transforme les dossiers difficiles en opportunités concrètes. Un levier puissant pour conclure plus vite et accompagner tes clients avec expertise et sérénité.!



## Durée

1 JOUR (7 h) peut être fractionné en deux ou quatre sessions  
En présentiel ou distanciel



## Public visé

Cette formation s'adresse à :  
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente  
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise



## Objectifs

- Comprendre les principales solutions de financement alternatives au crédit bancaire classique
- Identifier les profils clients concernés (vendeurs et acquéreurs)
- Utiliser ces solutions comme levier de conclusion de vente
- Parler financement alternatif sans se substituer au banquier (posture sécurisée)
- Débloquer des ventes dites « compliquées » ou bloquées



## Programme

### Introduction & contexte

- Les idées reçues
- Cadre légal

### Financements directs hors banque

- La vente à terme (libre / occupée)
- Le viager (libre / occupé)
- Le crédit vendeur
- Le portage immobilier
- Achat avec différé de paiement / occupation
- Le crédit familial

### Financements par démembrement / temps

- Démembrement de propriété
- Vente avec réserve d'usufruit temporaire
- Différé de jouissance
- Paiement différé partiel ou total

### Financements via tiers investisseurs

- Portage immobilier
- Investisseur privé / marchand de biens
- Fonds d'investissement immobilier (cas pro)

### Financements patrimoniaux & hybrides

- Donation avec charge / avance sur héritage
- Location-accession / lease-back

### Détection des opportunités en rendez-vous

- Signaux côté vendeur



- des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants



## Prix

Inter : 294€ht (352.80€ttc) par personne

Intra : contactez-nous

- Signaux côté acquéreur
- Phrases déclencheuses

### **Cadre légal & posture professionnelle éthique**

- Ce que le conseiller peut faire
- Ce qu'il ne doit pas faire

### **Conclusion & plan d'action**

- À retenir.
- Plan d'action immédiat

### **Les plus :**

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour élaborer sa stratégie
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

### **Suivi et évaluation des acquis :**

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

