

TEST DE POSITIONNEMENT

Les Financements Immobiliers

Nom – Prénom : CLAIN Fabrice

Date : 07/10/2026

Formation choisie : Les Financements Immobiliers

Contrôle des connaissances en amont de la formation :

1. Lors d'une découverte acquéreur, quel élément doit être abordé pour fiabiliser le projet d'achat ?

- A. Le budget et la capacité de financement du client
- B. Uniquement le choix du notaire
- C. La décoration du futur logement
- D. Le montant de la taxe foncière du vendeur

2. Quel est l'objectif principal du calcul de la capacité d'emprunt ?

- A. Déterminer le prix de vente du bien
- B. Estimer le montant que le client peut raisonnablement emprunter
- C. Calculer les honoraires de l'agent immobilier
- D. Déterminer le montant des frais de copropriété

3. Pourquoi identifier les critères d'éligibilité à l'emprunt immobilier ?

- A. Pour anticiper les points de vigilance et les risques de refus
- B. Pour choisir le diagnostiqueur immobilier
- C. Pour fixer le montant du dépôt de garantie
- D. Pour calculer la surface Carrez

4. Quel professionnel peut être sollicité pour valider la solvabilité d'un acquéreur ?

- A. Un courtier en financements
- B. Un géomètre
- C. Un syndic de copropriété
- D. Un diagnostiqueur énergétique

5. Quel type de financement peut permettre de gérer une opération d'achat avant la revente d'un bien existant ?

- A. Le prêt relais
- B. Le crédit renouvelable
- C. Le prêt étudiant
- D. Le découvert bancaire

6. Quel dispositif peut être mobilisé pour certains projets comprenant une problématique de rénovation énergétique ?

Document actualisé le 22/09/2026

- A. Des prêts aidés à taux zéro et, selon le projet, des dispositifs de rénovation
- B. Uniquement un prêt personnel
- C. Uniquement un crédit automobile
- D. Une avance sur salaire

7. Quel financement peut être étudié lorsqu'un client possède déjà un patrimoine immobilier et souhaite mobiliser sa valeur ?

- A. Le prêt hypothécaire
- B. Le crédit-bail automobile
- C. Le microcrédit professionnel uniquement
- D. Le prêt étudiant

8. À quoi correspond l'effet de levier dans une stratégie d'investissement immobilier ?

- A. À l'utilisation du financement pour développer un patrimoine avec un apport limité
- B. À la diminution automatique des frais de notaire
- C. À la suppression de toute mensualité
- D. À l'augmentation mécanique du prix de vente

9. Le financement immobilier peut-il être envisagé pour une clientèle senior ?

- A. Oui, sous réserve d'étudier les solutions et critères adaptés au profil
- B. Non, il est interdit après 60 ans
- C. Non, sauf achat comptant
- D. Oui, sans aucune étude de solvabilité

10. Quel intérêt peut présenter le financement d'un projet immobilier via une société ?

- A. Il peut constituer un outil de structuration et de développement patrimonial
- B. Il permet d'éviter systématiquement tout apport
- C. Il supprime tous les impôts liés à l'immobilier
- D. Il garantit l'acceptation du financement

11. Quel bénéfice la synergie entre agent immobilier et courtier peut-elle apporter ?

- A. Sécuriser davantage le financement de l'acquéreur et renforcer le suivi de la vente
- B. Remplacer le compromis de vente
- C. Supprimer l'intervention du notaire
- D. Éviter toute analyse du budget

12. Quel outil pédagogique est prévu dans la formation pour travailler concrètement la capacité d'emprunt ?

- A. Un simulateur de crédit
- B. Un logiciel de diagnostic immobilier
- C. Un outil de métrage
- D. Un logiciel de gestion locative

Signature du stagiaire

Document actualisé le 22/09/2026

RC2L 12 chemin de la Papillère, 17460 - Préguillac – Siret : 10839591400014 – Enregistré sous le n°75170378417
auprès du préfet de région : Nouvelle Aquitaine – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Naf :
6619B – TVA : FR07108395914 – RCS : Préguillac 108 395 914 R.C.S. Saintes – Capital : 1000 € – Tel : 07 60 30 84 20
– Email : remi.thibaud@oreaformation.com