

CPT-33

MONTAGE D'UN DOSSIER DE CREDIT IMMOBILIER : MAITRISER L'APPROCHE COMMERCIALE ET JURIDIQUE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Identifier le besoin et la situation financière du client pour personnaliser l'offre de crédit
- Connaître et savoir expliquer au client les différentes phases de mise en place d'un crédit immobilier
- Maîtriser la réglementation afférente aux crédits immobiliers
- Connaître les différents types de prêts immobiliers ; comprendre les risques liés aux crédits immobiliers

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Retour sur les mécanismes de la validation du projet d'achat immobilier
 - ✓ Faire le point sur les acteurs de l'immobilier en France
 - ✓ Retour sur les contrats de vente et leurs spécificités
 - ✓ Focus sur les particularités des contrats de construction de maison individuelle
 - ✓ Focus sur la vente en état futur d'achèvement et ses spécificités
- Appréhender la réglementation sur la mise en place d'un crédit immobilier
 - ✓ Prendre connaissance de la réglementation fondamentale : La loi Scrivener
 - ✓ Maîtriser la loi Lagarde sur le surendettement des particuliers
 - ✓ Déterminer les pièces indispensables à la constitution du dossier de crédit immobilier
- Identifier les différents types de crédits immobiliers
 - ✓ Les crédits du secteur libre : prêts à taux fixes, prêts à taux révisables, taux mixtes, lissage, prêts modulables
 - ✓ Les crédits du secteur réglementé : prêt à taux zéro plus, prêt à taux zéro, prêt épargne logement, prêt conventionné, prêt social, prêt relais

- **Analyse du crédit immobilier : comprendre ses principes et ses mécanismes**
 - ✓ Savoir réaliser le calcul de l'enveloppe financière globale
 - ✓ Savoir calculer la mensualité maximale et le montant du prêt
 - ✓ Focus sur le principe du plan de financement d'un crédit
 - ✓ Comment fonctionne le calcul des intérêts intercalaires ?
 - ✓ Comprendre l'impact du régime matrimonial sur le montage du crédit
- **Réaliser la constitution du dossier de financement du crédit immobilier**
 - ✓ Déterminer les pièces indispensables et complémentaires du dossier
 - ✓ Savoir réaliser une vérification critique des pièces du dossier
- **L'approche du risque crédit : évaluer et analyser**
 - ✓ Maîtriser le fonctionnement des assurances
 - Fonctionnement des assurances liées aux prêts
 - La logique de leur répartition et le devoir de conseil du banquier
 - Choix de l'assurance groupe ou une délégation d'assurance
 - ✓ Maîtriser le fonctionnement des garanties
 - Suretés réelles et suretés personnelles
 - Cas particuliers des délégations d'assurance
- **Assurer la mise en place d'un prêt immobilier**
 - ✓ Assimiler le fonctionnement de l'offre de prêt
 - ✓ Appréhender le mécanisme de déblocage des fonds
 - ✓ Mettre en place le suivi du dossier administratif

PUBLIC CIBLE

- Personnel bancaire
- Toute personne souhaitant comprendre le fonctionnement d'un prêt immobilier

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience