



## Crédit immobilier : Maîtriser l'approche

commerciale

Référence : **BNQ.03**

Durée conseillée :

**2 jours**

Tarif en inter-entreprise :

**1595 € HT / personne**

Tarif en intra-entreprise :

**1595 € HT/ jour / groupe**

<https://www.cnfce.com/formation-credit-immobilier-approche-commerciale>

## Formation crédit immobilier : Maîtriser l'approche commerciale et juridique

Notre **formation crédit immobilier**, d'une durée de 2 jours en **inter** (dans l'un de nos centres de formation) ou **intra entreprise** (formation dans vos locaux, sur toute la France) abordera le crédit immobilier d'un point de vue commercial et juridique.

Comprendre le mécanisme d'un **projet d'achat immobilier**, visualiser les différents types de crédit et leurs particularités et faire le point sur la réglementation seront des points théoriques abordés dans notre stage. La partie pratique, quant à elle, immergera les stagiaires pour leur permettre d'analyser et d'évaluer l'approche du *risque crédit*, assurer la mise en place d'un prêt immobilier ou *constituer un dossier de financement*.

### Objectifs pédagogiques

- 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

# Programme

## 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 (CCMI)
- Focus sur la vente en état futur d'achèvement et ses spécificités (VEFA)

## 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

Programme daté du 08/12/2020

## Public & prérequis

### Public cible

**Notre formation crédit immobilier s'adresse au personnel bancaire ou toute personne souhaitant comprendre le fonctionnement d'un prêt immobilier**

### Pré-requis

**Il est recommandé d'avoir un niveau bac+2 pour suivre la formation crédit immobilier**

## Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Etudes de cas pratiques
- Exercices d'application
- Support de **formation crédit immobilier**

### Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
30-05-2022	31-05-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
15-06-2022	16-06-2022	Bordeaux
27-06-2022	28-06-2022	Lyon
07-07-2022	08-07-2022	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
04-08-2022	05-08-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
30-08-2022	31-08-2022	Lyon
12-09-2022	13-09-2022	Lille
21-09-2022	22-09-2022	Bordeaux
10-10-2022	11-10-2022	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
02-11-2022	03-11-2022	Lyon
22-11-2022	23-11-2022	Bordeaux
01-12-2022	02-12-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
20-12-2022	21-12-2022	Lille

