

LE CRÉDIT IMMOBILIER

PROGRAMME

- INTRODUCTION
- LES BESOINS DE L'EMPRUNTEUR
 - Les différents modes d'accèsion à la propriété : résidence principale ou secondaire
 - L'acquisition d'un bien existant avec financement de travaux
 - L'investissement locatif
Cas pratique. Elaboration d'un tableau synthétique comparatif des différents investissements
- LES FORMES JURIDIQUES D'ACCESSION A LA PROPRIÉTÉ
 - L'acquisition dans le neuf, dans l'ancien, la construction
 - Le contrat de construction de maison individuelle : la loi du 19 décembre 1990
- LA CONNAISSANCE DE LA SITUATION DE L'EMPRUNTEUR
 - Situation personnelle et professionnelle
 - Les conditions pour les personnes physiques
 - L'impact des régimes matrimoniaux
 - Les opérations de défiscalisation possibles
 - Cas particulier des personnes morales : la SCI
Cas pratique. Elaboration d'un diagnostic patrimonial
- LES CRÉDITS DU SECTEUR RÉGLEMENTÉ
 - Les prêts épargne logement (PEL)
 - Le prêt conventionné
 - Les prêts classiques, conventionnés
 - Les prêts VEFA
 - Franchises et différés
 - Intérêts intercalaires
Cas pratique. Chiffrer le montant des intérêts intercalaires
- LES CRÉDITS DU SECTEUR LIBRE
 - Les composantes du prêt : somme en "principal", intérêts échus, assurances
 - Types de crédits : remboursement échelonnés et non échelonnés
 - Taux variable capés, non capés et évolutif
 - Taux mixtes : fixes puis variables, fixes renouvelables, etc
Cas pratique. Chiffrer un crédit amortissable
- LA SPÉCIFICITÉ DU CRÉDIT "IN FINE"
 - Les aspects fiscaux et de trésorerie
 - Le nantissement par contrat d'assurance-vie
Cas pratique. Chiffrer un crédit "in fine"
- LA GESTION FISCALE DES INTÉRÊTS DE L'EMPRUNT
 - L'impact sur la résidence principale
 - L'impact sur l'investissement locatif
Cas pratique. Calcul des économies fiscales pour la résidence principale
Cas pratique. Gestion des bénéfices et des déficits fonciers

DESCRIPTION

Présentant sous un angle pratique les différentes étapes de la constitution d'un dossier de crédit immobilier, cette formation aide à comprendre le besoin et la situation du client afin d'articuler les propositions de financement et de maîtriser les différents types de prêts ainsi que les garanties potentielles.

OBJECTIFS

- Comprendre les différentes étapes de la constitution d'un dossier de crédit immobilier
- Comprendre le besoin et la situation du client
- Connaître les différents types de prêts immobiliers
- Savoir faire des propositions de financement adaptées

PUBLIC

- Conseillers clientèle particuliers
- Agents immobilier et acteurs de l'immobilier
- Gestionnaires de patrimoine
- Négociateurs immobiliers
- Toute personne ayant un projet d'acquisition immobilière

NIVEAU

Débutant

PRÉ-REQUIS

Aucun

FORMATIONS ASSOCIÉES

- PRÉPAREZ-VOUS
 - Culture générale sur les fondamentaux de la banque
- ÉLARGISSEZ VOTRE CHAMP DE VISION
 - Le crédit à la consommation
 - La constitution d'un dossier de crédit à la consommation

FORMATEUR

Benjamin Nicoulaud

DURÉE

2 jours

FORMAT

journée

PRIX

1 460 € HT

- LES GARANTIES À LA DISPOSITION DU PRÊTEUR
 - Le droit de gage général et les suretés réelles
 - Le cautionnement personne physique
 - Le cautionnement mutuel
 - La place des assurances dans les garanties

- LE DOSSIER DE CRÉDIT ET LE PLAN DE FINANCEMENT
 - Le contrat de base
 - Les contrats organisés par les dispositions du Code de la consommation
 - Le TEG et les taux usuraires
 - Les débloqués des fonds et le suivi du remboursement du crédit
 - Les assurances
 - Décès PTIA
 - ITT / IPT
 - La Loi Lagarde
 - Les délégations
 - Cas pratique. Etude d'un plan de financement*

- CONCLUSION