

## Maitriser le financement des prêts immobiliers pour accompagner les clients acquéreurs/emprunteurs à l'obtention de leur crédit

### Durée :

1 jour / 7 heures

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Maîtriser les règles de base applicables aux crédits immobiliers.**
- **S'assurer de la faisabilité d'un projet immobilier au regard du Financement**
- **Accompagner l'acquéreur potentiel/futur emprunteur dans ses premières démarches auprès de la banque**
- **Eviter de dépasser le taux d'usure ou TAEG**

### Public :

Professionnels de l'immobilier

### Contenu pédagogique :

#### La réglementation

Présentation en synthèse des principales dispositions contenues dans le code de la consommation.

Réponses concrètes aux questions que posent cette réglementation.

**La question du taux d'usure :** Logique, enjeux et conséquences

### Pré-requis :

Aucun

#### Elaborer le projet d'achat

Connaître l'acquéreur/emprunteur (sa situation/son projet/son patrimoine).

Analyser sa capacité financière à réaliser le projet :

- Fiche présentation d'un projet en synthèse :
- Tableau d'évaluation du patrimoine de l'acquéreur,
- Grille de calcul de l'endettement,

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

Exercices pratiques.

### Intervenant :

Formateur et consultant professionnel, spécialiste de l'immobilier, audit et conseil auprès des Sociétés et des entreprises Bancaires.

Maitrise de Droit,

Direction générale de Banque (France et étranger),

#### Les documents demandés / la synthèse du budget prévisionnel des investisseurs pour négocier avec son banquier

Présenter les différents types de crédits immobiliers disponibles sur le marché afin d'adapter le financement de l'acquéreur à ses besoins. Identifier les principales garanties utilisées par les banques en matière de financement de l'immobilier.

Présenter la synthèse d'un budget prévisionnel destiné à un investisseur immobilier.

Indiquer à l'acquéreur/emprunteur les pièces nécessaires à la constitution d'un prêt immobilier.

Aider l'acquéreur/emprunteur à négocier les divers paramètres permettant de rentrer dans le cadre du taux d'usure  
Grille des documents demandés/Synthèse Budget prévisionnel investisseurs immobiliers

Exercices pratiques.

#### Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
  - **Démonstrative**, le formateur montre, le participant reproduit
  - **Active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

#### Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : **brefs exposés, démonstration, exercices, tests...**

Remise d'un support pédagogique

#### Modalités d'évaluation :

- Evaluation en amont du niveau
- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois