**PROGRAMME DE LA FORMATION**
DIRECTIVE CREDIT IMMOBILIER

## LES MODALITÉS

| | |
|---|---|
| ▪ Public concerné : | Tout collaborateur qui pratique la vente du crédit immobilier |
| ▪ Prérequis : | Maîtriser les fondamentaux du crédit immobilier |
| ▪ Durée de la formation : | 7 heures |
| ▪ Nombre de participants : | Libre |
| ▪ Tarif : | Sur devis |
| ▪ Traçabilité : | Envoi de l'ensemble des documents de formation (Conventions, feuille d'émargement…) |
| ▪ Les plus : | Appropriation progressive de l'approche risque au travers de divers cas pratiques, QCM, Quiz… |

## LES OBJECTIFS

***Réussir son approche risque sur un dossier de prêt immobilier***

Acquérir les bons réflexes à chaque étape du projet immobilier
Savoir interpréter les indicateurs de risque
Tirer les enseignements du contentieux et faire le lien avec l'analyse risque

## LE PROGRAMME

### I- INTRODUCTION

*Savez-vous pourquoi la Directive impose aux distributeurs de crédit des formations sur le crédit immobilier ?*

**1. Le contexte de la formation**

### II- L'ÉTUDE DE SOLVABILITÉ

*Dans le cadre d'une étude de crédit immobilier, il est nécessaire d'appréhender les risques liés à la personne afin de répondre à l'obligation de « solvabilité rigoureuse ».*

**2. Réussir l'approche risque d'un dossier de crédit immobilier**
**3. Interpréter un endettement**
**4. Le reste à vivre**
**5. La courbe en U**
**6. Les revenus et les charges**
**7. Les SCI**
**8. L'assurance-crédit**
**9. Les non-résidents**
**10. Le régime matrimonial**

## III- L'ÉTUDE DE LA MARGE PATRIMONIALE

*Trop souvent minimisée, il est important de savoir pourquoi la marge patrimoniale est importante dans l'analyse d'un dossier de crédit immobilier.*

**11. La notion de pleine propriété sur le bien**
**12. La marge sur le patrimoine**
**13. Les risques selon les natures d'opération**
**14. Les frais lors d'un achat immobilier**
**15. La localisation (carte)**
**16. La localisation (Quiz)**
**17. Le risque selon les différents types de prêts**
**18. Cas pratiques**

## IV- LES GARANTIES IMMOBILIÈRES

*Connaître le fonctionnement des principales garanties immobilières afin de protéger au mieux le prêteur.*

**19. Les garanties réelles**
**20. Les garanties personnelles**

## V- IDENTIFIER LES PRINCIPALES CAUSES DU SURENDETTEMENT

*Identifier les causes du surendettement en France pour anticiper les défauts de paiements prévisibles.*

**21. Le surendettement**
**22. Les principales causes du surendettement**

## VI- LES TENDANCES DU MARCHÉ DU CRÉDIT IMMOBILIER

*Se situer dans l'environnement du crédit immobilier en France pour une meilleure appréciation contextuelle.*

**23. Le marché immobilier**
**24. Les tendances marché**
**25. Les tendances des taux et des durées**
**26. Les tendances des profils et des comportements**

## VII- CONNAITRE LES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

*La MCD impose certains changements dans les pratiques des apporteurs et distributeurs de crédit, quels sont-ils ?*

**27. Quelle est la règlementation actuelle ?**
**28. Le contenu de la directive**

## VIII- VALIDATION DES ACQUIS

*Vous avez bien tout retenu ? Avec 70% de réussite, vous aurez brillamment passé votre formation !*

**29. QCU final**