



Programme DCI 40h

Le crédit immobilier

L'environnement du crédit immobilier.

- Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Châtel, loi MURCEF, loi SRU).
- Les établissements de crédit.

Les intervenants et le marché.

- Les notaires.
- Les agents immobiliers.
- Les promoteurs.
- Les lotisseurs.
- Les constructeurs.
- Les conseillers en investissements financiers.
- Les conseillers en gestion de patrimoine.
- Les IOBSP.
- L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière.

Le crédit immobilier.

- Caractéristiques financières d'un crédit immobilier : le taux annuel effectif global ; le coût total du crédit ; la durée du crédit ; le taux fixe le taux variable, les taux capés ; le montant, le nombre et le contenu des échéances.
- Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.
- Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé.
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non coemprunteur, dès la formation du contrat et en cours de son exécution.
- Les principaux prêts immobiliers.
Les prêts classiques et les particularités bancaires.
Les prêts pour financer la vente en état futur d'achèvement.
La maîtrise du financement du CCMI.
Le relais.
In fine.
La renégociation de crédit.
Le prêt viager hypothécaire.
Les prêts aidés : le principe de proposition prioritaire d'un prêt aidé en cas d'éligibilité du candidat à l'emprunt.
Les prêts conventionnés PAS et PC.
Le prêt à taux zéro.
L'éco-prêt à taux zéro.

Le PEL-CEL.

Le prêt au titre de la participation des employeurs à l'effort de construction (PEEC).

- Les dispositifs d'investissements locatifs (ex. : dispositifs loi Scellier, loi Borloo, LMP et LMNP. Loi Malraux. Les SCPI, etc.)

Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur.

- Capacité d'emprunt et de remboursement des candidats (notions générales sur l'évaluation de la solvabilité).

- Explications à fournir à l'emprunteur.

Explications adéquates.

Mise en garde de l'emprunteur.

- La fiche standardisée d'information.

- Remise de l'offre de prêt ainsi que les explications à fournir.

La constitution du dossier de crédit immobilier.

- Le mandat.

- Définition de l'objet du prêt et du projet immobilier.

- Liste des informations à recueillir et documents nécessaires au dossier.

- L'adaptation du crédit proposé aux besoins du client : motivation.

- Conditions de l'acquisition.

Le mode d'acquisition.

Le montant de l'acquisition.

Le montant de l'apport.

- Caractéristiques de l'emprunteur.

L'environnement matrimonial.

L'environnement patrimonial.

La capacité d'emprunt.

Les documents à fournir.

- La présentation de l'offre de prêt.

Ordonnancement du dossier.

Note de synthèse.

La gestion de l'offre de prêt.

- Etude détaillée de plusieurs dossiers.

Savoir rédiger une note de synthèse.