

OBJECTIFS

- Apprendre les différents types de crédits et leurs mécanismes
- Comprendre l'impact des prêts sur l'investissement immobilier

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : de 5 heures

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony

PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

| | |
|--|----------------|
| • Test de positionnement | 5'00 |
| • Introduction : Tout comprendre sur le crédit immobilier | 1'02 |
| Module 1 : Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ? | |
| • Le Taux Nominal, le Taux fixe et le taux variable | 7'40 |
| • La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux | 11'27 |
| • Les frais liés au crédit immobilier | 2'35 |
| TOTAL : | 21'42 |
| Module 2 : Le cadre légal du prêt immobilier | |
| • Le taux d'usure | 4'26 |
| • L'offre préalable de crédit | 5'46 |
| • L'acceptation de Crédit et Le FISE : La Fiche d'Information Standardisée Européenne | 2'54 |
| • Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ? | 5'04 |
| TOTAL : | 18'10 |
| Module 3 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur | |
| • Les revenus | 3'54 |
| • Les dettes | 2'38 |
| • Calcul de l'endettement maximum | 4'45 |
| TOTAL : | 11'17 |
| Module 4 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ? | |
| • Calcul du taux nominal immobilier | 4'44 |
| • Qu'est-ce que le scoring bancaire ? | 3'43 |
| TOTAL : | 8'27 |
| Module 5 : Les particularités du contrat de crédit immobilier | |
| • Les particularités du contrat de crédit immobilier | 6'43 |
| • Propriétaire trop endetté, faire le choix du lissage | 2'46 |
| TOTAL : | 9'29 |
| Module 6 : Le prêt immobilier VEFA / CONSTRUCTION | |
| • Le prêt immobilier VEFA | 5'22 |
| • Les intérêts intercalaires | 10'39 |
| TOTAL : | 16'01 |
| Module 7 : Le prêt relais | |
| • Le prêt relais immobilier | 7'18 |
| • Les avantages et les inconvénients des prêt relais immobilier | 2'31 |
| TOTAL : | 9'49 |
| Module 8 : Le prêt immobilier pour investissement locatif | |
| • Le prêt immobilier pour l'investissement locatif | 2'04 |
| • Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? | 2'28 |
| • Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus ? | 3'07 |
| • Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ? | 7'39 |
| TOTAL : | 7'39 |
| Module 9 : Les autres types de prêts qu'il faut connaître | |
| • Le prêt immobilier pour investir en SCPI | 2'47 |
| • Le PTZ | 5'45 |
| • Quel montant du PTZ ? | 2'26 |
| • Les autres critères du PTZ ? – Partie 1 | 1'55 |
| • Les autres critères du PTZ ? – Partie 2 | 3'36 |
| • Le prêt d'accès sociale (PAS) | 5'38 |
| • Le prêt Action Logement | 2'35 |
| • Le Agri-accession du secteur agricole | 1'21 |
| • Les prêts immobiliers non bancaire | 3'38 |
| • Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA | 2'43 |
| • le PEL – Le plan Épargne Logement | 3'48 |
| • le CEL – Le Compte Épargne Logement | 3'45 |
| • Le prêt pour achat avec travaux | 11'47 |
| TOTAL : | 51'44 |
| Module 10 : Les questions récurrentes | |
| • Que se passe-t-il si un emprunteur ne rembourse plus ? | 5'07 |
| • Rembourser par anticipation | 3'25 |
| • Quand est ce qu'il ne faut pas rembourser par anticipation ? | 2'00 |
| • Vidéo de clôture | 1'23 |
| TOTAL : | 11'55 |
| Vidéo X1 : L'apport personnel | 3'20 |
| Vidéo X2 : Les chiffres important du crédit immobilier | 4'27 |
| QUIZZ | 2'00'00 |
| TOTAL : | 5'00'02 |

Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaitre le l'importance de ratiion hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'51

MODULE 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

- Pourquoi regrouper ses dettes ? 2'50
- Qui est concerné par le rachat de crédit ? 1'48
- Le rachat de crédit pour les personnes en surendettement 1'56
- Étude de la capacité de remboursement du demandeur 3'58
- Le calcul du reste à vivre 1'23
- Les frais du regroupement de dettes (IRA) 4'39
- Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie) 6'16
- Exemples de regroupement de dette – Partie 1 10'53
- Exemples de regroupement de dette – 2 8'44
- Exemples de regroupement de dette – 3 19'53

TOTAL : 1'02'20

MODULE 2 : Le rachat de crédit immobilier

- Le rachat de crédit immobilier 10'36
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée 5'42
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée 5'49
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé 6'27
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités 6'44
- Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités 7'32
- Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne 6'50
- L'importance du ratio hypothécaire 1'39
- Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'59
- Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant 7'14
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant 4'39
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant 4'33

TOTAL : 1'12'44

MODULE 3 : Le rachat crédits à la consommation

- Le rachat de crédits à la consommation 9'49
- Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée 8'30
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit 8'25
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux 5'23
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir 4'55

TOTAL : 37'02

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

Rachat de Crédit Immobilier (6'19'12 heures) CRED02

OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaitre le l'importance de ration hypothécaire
- Être capable d'étudier la solvabilité

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H19

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

MODULE 4 : LA VENTE À RÉMÉRÉ

- La vente à réméré 12'58
- Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie 7'18
- Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement 7'37
- Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré 9'06

TOTAL : 36'59

MODULE 5 : A QUI FAUT-IL S'ADRESSER POUR UN RACHAT DE CRÉDITS ?

- Les courtiers en rachat de crédits 5'57
- Comment le courtier en rachat de crédit trouve-t-il ses clients ? 3'35
- Les banques et sociétés de crédit 1'57
- Créditlift Courtage 5'31
- Sygma by BNP Paribas Personal Finance 3'38
- My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes 5'19

TOTAL : 25'57

MODULE 6 : LE CADRE LÉGAL DU RACHAT DE CRÉDITS

- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers 7'37
- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation 3'47

TOTAL : 11'24

- CONCLUSION 0'55

- Test de satisfaction 5'00
- Quiz 2'00'00

TOTAL : 6'19'12

Les Garanties de Crédit Immobilier (2'27 heures) CRED03

OBJECTIFS

- Comprendre les différents types de société de caution
- Connaître les sociétés de caution et leurs avantages
- Les bases de PPD

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 2H30

FINANCEMENTS

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

EVOLUGO identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

Email : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

- Test de positionnement 5'00
- Introduction 1'39

Module 1 : Société de caution => sûreté personnelle

- Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution ? 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18

TOTAL : 5'23

Module 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (marque du groupe BPCE) 2'08
- La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances) 2'07
- La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37

TOTAL : 24'59

Module 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

- L'hypothèque part 1 4'18
- L'hypothèque part 2 1'41
- L'hypothèque part 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46

TOTAL : 25'37

- Test de satisfaction 5'00

- QUIZZ : 1'20'00

TOTAL : 2'27 '38

EVOLUGO