

# PROGRAMME DE FORMATION

## Formation initiale DCI Niveau III 14 h

### OBJECTIFS

- Satisfaire à l'exigence de formation réglementaire dite complémentaire des prêteurs
- Acquérir, mettre à jour et partager les connaissances techniques, juridiques et réglementaires nécessaires à l'instruction des demandes de financements des projets immobiliers de vos clients
- Améliorer la qualité d'accompagnement des clients dans le financement de leurs projets immobiliers

**DURÉE** : 14 heures

**FORMAT** : distanciel ou mix-learning

**PUBLIC** : IOBSP justifiant d'une expérience professionnelle significative

**MODALITE D'EVALUATION** : test final de validation, attestation de fin de formation

#### TARIFS INDIVIDUELS :

Distanciel : 216 € nets

Mix-learning : 479 € nets (minimum 6 personnes)



### CONTENU DE FORMATION :

Suivant l'arrêté du 9 juin 2016 avec la mise à jour au 21 mars 2019

#### CHOIX N°1

##### E-learning 14H :

- Module : Introduction (90')
- Module 1 : La découverte client, projet, moyens... (180')
- Module 2 : La pré-contractualisation du prêt immobilier (240')
- Module 3 : La contractualisation du prêt immobilier (120')
- Module 4 : Les évènements au cours du crédit immobilier (90')
- Module 5 : L'actualité de la fiscalité financière (120')

#### CHOIX N°2

##### E-learning 7H :

- Module : Introduction (45')
- Module 1 : La découverte client, projet, moyens... (90')
- Module 2 : La pré-contractualisation du prêt immobilier (120')
- Module 3 : La contractualisation du prêt immobilier (60')
- Module 4 : Les évènements au cours du crédit immobilier (45')
- Module 5 : L'actualité de la fiscalité financière (60')

##### Présentiel 7H :

Contenu des modules identiques au VISA 7 h / Etudes et exercices renforçant les contenus des modules du VISA 7h pour la DCI VISA 14h

# PROGRAMME DE FORMATION

## Formation réglementaire VISA DCI 14 h

### Programme détaillé du présentiel 7H :

- Rappel des enjeux réglementaires encadrant le crédit immobilier : la formation obligatoire
  - Maîtriser l'état du marché immobilier au niveau national :
    - La moyenne des taux pratiqués. Les différents taux existants et leur mode de calcul
    - Le montant moyen des prix au m<sup>2</sup>
    - Le nombre de transaction
- 1- La phase de découverte :
- Les 4 chapitres incontournables de la découverte client. La structure de l'entretien client. Cas pratiques de découverte client, les points d'attention sur la faisabilité du projet immobilier, les principales objections, la négociation, les documents à fournir, le calcul de ressources et de charges...
  - Les ratios vérifiant la solvabilité du projet client. Cas pratiques sur des calculs d'enveloppe, de taux d'endettement, de reste à vivre...
- 2- La pré-contractualisation du prêt immobilier
- Les différentes offres de financements : les prêts libres, les prêts réglementés, les prêts spécifiques. Méthode de calcul du PTZ
  - La domiciliation des salaires : nouveauté 2019
  - Les différentes garanties
  - Les assurances emprunteur
  - La réglementation sur la délégation d'assurances
- 3- La contractualisation du prêt immobilier
- La construction de l'offre de prêt. Etude d'une offre de prêt
  - Le déblocage des fonds. Cas pratiques sur les déblocages partiels, calculs d'intérêts intercalaires...
- 4- Les évènements au cours du crédit immobilier
- Les aléas clients
  - Les actes de gestion pouvant intervenir au cours de la vie du prêt
- 5- L'actualité de la fiscalité financière
- Rappel des principales lois de défiscalisation. Calcul de l'avantage fiscal Loi Pinel
  - Les différents régimes fiscaux
  - L'actualité fiscale immobilière de l'année : Le C.I.T.E, Les aides de l'A.N.A.H, ...