

DIRECTIVE CRÉDIT IMMOBILIER

1 jour

INTERPRÉTER LA DIRECTIVE 2014/17/UE SUR LES CONTRATS DE CRÉDITS IMMOBILIERS À USAGE RÉSIDENTIEL

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés : l'actualité du marché de l'immobilier, le renforcement de la liberté de souscription de l'assurance emprunteur par l'amendement Bourquin 2. La commercialisation et l'octroi du crédit doivent se faire en connaissance des nouveaux droits offerts aux consommateurs

ACTUALITÉ DU MARCHÉ ET DES ACTEURS DE L'IMMOBILIER

- › Bilan du marché immobilier sur l'année écoulée et tendances actuelles : ancien/neuf, promotion immobilière, locatif, bureaux et commerces, tendances des investisseurs, Paris/autres grandes villes, PACA, SCPI...
 - › Actualités réglementaires et patrimoniales de l'immobilier : civile, fiscale, SCI, IFI, LMNP, immobilier de défiscalisation, etc.
 - › Évolution des textes et rappel des dates importantes
- Étude de cas sur l'investissement immobilier en direct privé, investisseur marié sous régime séparatiste avec famille recomposée, patrimoine privé et professionnel en France et à l'étranger, chef d'entreprise.

ACTUALITÉ DU FINANCEMENT IMMOBILIER (RÉSIDENTIEL, LOCATIF, MIXTE)

- › Évolution du marché du financement et des acteurs du financement
 - bilan de l'année écoulée, tendances actuelles
 - impacts sur les taux, l'apport, le niveau de risque
- › Actualité du crédit et des garanties
 - jurisprudences, réglementation en cours
 - coût des garanties, procédures de recouvrement des garanties hypothécaires, risques de la caution
 - comparatif tarification garanties/prêt
- › L'actualité de l'assurance emprunteur
 - actualité du marché
 - loi Bourquin : résilier annuellement l'assurance emprunteur
 - contentieux en cours

Étude de cas sur les conséquences d'un financement immobilier privé suite à la crise sanitaire, sur client professionnel haut de gamme/identification des risques bancaires selon les garanties (réelle immobilière, réelle mobilière, personnelle)

Quiz en ligne à postériori : sanctionne l'acquisition des connaissances (70 % de réussite)



OBJECTIFS

- Se situer dans l'environnement du marché immobilier.
- Respecter les obligations qui incombent à l'ensemble des prêteurs.
- Anticiper les principaux risques liés à l'emprunteur.
- Distinguer les principales techniques de financement.
- Sélectionner la garantie la mieux adaptée, ainsi que l'assurance emprunteur adéquate.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une approche opérationnelle de l'environnement du marché immobilier
- Un test de validation en ligne permettant de satisfaire à l'exigence réglementaire de formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers et chargés de clientèle particuliers, gestionnaires de back office, spécialistes des opérations bancaires, responsables commerciaux, contrôleurs périodiques et permanents, contrôleurs de gestion et autres fonctions support
Il est nécessaire de disposer de la certification IOBSP de Niveau I II ou III (ou son équivalence selon la Loi et l'Arrêté du 9 juin 2016) ou travailler depuis plus de 1 an dans des fonctions liées à la réalisation d'activités d'élaboration, de proposition ou d'octroi des contrats de crédit

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'embarquement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 065 € HT - Réf : BAN-CIMO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 25 juin 2024
le 20 novembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :
 Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/