



L'Observatoire de l'Immobilier®

Cycle séminaires de formation continue

LES FONDAMENTAUX DU CREDIT

- Mars 2024 -

Intervenant : Gaylord DUMONAL

Introduction : le contexte Historique.

- Hausse des taux.
- Contraction du volume des crédits (taux d'usure et à la faible marge).
- Les différents acteurs du marché

Séquence 1 : maîtriser l'essentiel du crédit.

1.1 - Déterminer les composantes du crédit :

- Les composants du TAEG et du TAEA
- Le taux d'usure, de refinancement, l'OAT, l'EURIBOR...

1.2 - Identifier les solutions de financement :

- Le Prêt à Palier ou lissage et à Palier inversé,
- Le Prêt Relais,
- Le prêt « In Fine »,
- Le PAS (Prêt d'accession Sociale),
- Le PTZ (Prêt à taux Zéro) et Le Primo Accédant,
- Action Logement,
- Taux Fixe, Révisable et Cape
- Le RAC et la restructuration.

1.3 - Déterminer les différentes garanties :

- Les Suretés Réelles :
 - *IPPD
 - *Hypothèque
 - *Nantissement
- Les Suretés Personnelles :
 - *Cautions bancaires :
 - *Casden,
 - *Crédit Logement,
 - *CAMCA, SACCEF...
 - *Caution Personnelle Physique.

1.4 - Déterminer l'assurance de Prêt

- Les Garanties : DC/PTIA/ITT/ITT/IPP/PE
- Les Quotités
- Les exclusions
- Les limites de la délégation d'assurance
- La Loi LEMOIGNE
- La convention AERAS et les risques aggravés

1.5 - Analyser l'offre de prêt :

- Le délai de rétractation,
- Le TAEG et ses composantes,
- La période d'anticipation, de pré financement ou d'utilisation
- Les intérêts intercalaires,
- Le différé d'amortissement,
- Les frais de notaire,
- Les IRA
- La SCI

Séquence 2 : évaluer la capacité de remboursement

2.1 - Les normes HCSF

2.2 - Comment déterminer un revenu

2.3 - Les différents charges

2.4 - Les normes :

*RAV

*QF

2.5 - Etude de cas

Séquence 3 : adopter Les bonnes pratiques

3.1 - Les erreurs à ne pas commettre :

- Ne pas disposer d'une épargne suffisante,
- Attention à la gestion du compte,
- Le saut de charge,
- Ne pas déterminer sa capacité avec un prof. avant d'emprunter (absence d'épargne)
- Mal évaluer son projet (Taxe d'aménagement, VRD...)
- Projet mixte
- Les constructions légères
- Le meublant et les honoraires à charge acquéreur.

3.2 - Les réflexes essentiels :

- L'attestation de solvabilité
- La découverte client (fiche découverte). Attention aux divorce en cours, nombre de parts, pensions alimentaires et prestations compensatoires, cession sur salaire, allocations CAF.
- Anticiper les diagnostics, le Rapport du SPANG, Le PPR, l'attestation du notaire, l'origine du PC, le déblocage des fonds (assurance vie).
- Préparer son dossier

Séquence 4 : la place du Négociateur

- L'Apporteur d'affaires 20%
- MIOBSP Niveau 3 40%
- MIOBSP Niveau 1 80%

Synergimmo Développement

Moulin de Kerharo, Menez Groas 29770 Cléden Cap Sizun
Sarl au capital de 1850 euros – RCS Quimper 5003588900027
Contact: 06 32 65 39 25 – synergimmo974@gmail.com