

La non-discrimination pour l'immobilier

Module 1 : La non-discrimination immobilière

OBJECTIFS

- Identifier les nouvelles règles liées à la non-discrimination dans l'immobilier
- Petites histoires d'introduction vécues
- Rappel légal précis
- Comment peut réagir un locataire ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la transaction immo ?
- Comment réagir face à la discrimination dans la location immo ?
- D'une caricature à la vraie discrimination
- Discrimination immobilière

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

HORAIRES

Libres en E-learning

Déontologie immobilière

(2 heures)

DEON01

★ OBJECTIFS

- Identifier les obligations liées au code de la déontologie

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 1 : Déontologie immobilière

- Introduction
- Vos compétences dans le sens du code de déontologie
- L'éthique professionnelle
- Rappel TRACFIN ET NON DISCRIMINATION
- RSAC, AGENTS CO ET AVIS DE VALEURS
- Le RGPD, Le Conseil, le conflit d'intérêt
- Éthique professionnelle 2ème partie
- Oubliez le low cost !
- Respect des lois et règlements
- La compétence
- Une dérive d'actualité contre la communauté asiatique
- Quelques scènes gênantes ou choquantes pour faire réagir les non convaincus

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

- 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



INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h30



FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.



MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU



CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS



HORAIRES

Libres en E-learning

Rachat de Crédit Immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

★ OBJECTIFS

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

- 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 regroupement de dettes ? 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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPC. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Rachat de Crédit Immobilier

(6'19'12 heures)

CRED02

★ OBJECTIFS

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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h19

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

🕒 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**

Crédit Immobilier

(5'12'02 heures)
CRED01

★ OBJECTIFS

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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

🏠 FINANCEMENT

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
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 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

Crédit Immobilier

(5'12'02 heures)
CRED01

★ OBJECTIFS

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

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 5h

🏠 FINANCEMENT

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
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

📞 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

• **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 ? **2'32**
- **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'accession 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**

• **QUIZ intermédiaires** **2'00'00**

• **Test de satisfaction** **5'00**

TOTAL : 5'12'02