

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

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

Rachat de Crédit Immobilier

(6'19'12 heures)
CRED02

★ OBJECTIFS

- Apprendre comment regrouper les dettes
- Connaitre l'importance de 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 dur 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**

★ OBJECTIFS

- Comprendre et appliquer le règlement de protections des données personnelles.
- Prioriser les actions à mener
- Gérer et prouver votre mise en conformité

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 1h19

🏠 FINANCEMENT

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

Module 1 : Les bases du RGPD

- Introduction 03'27
- Qui est alors concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Le RGPD registre de traitement 03'23
- Récapitulons le plan d'action 02'15
- Vos questions répondues 08'43
- Quizz Intermédiaire 15'00

Module 2 : La CNIL, l'élément central de la conformité au RGPD

- Les missions de la CNIL 03'04
- Les moyens de contrôle de la CNIL 01'59
- Le compte-rendu 02'01

Module 3 : Les principes qui animent le RGPD

- Le responsable de traitement des données personnelles 05'22
- Quiz 04'00

- Test de satisfaction 5'00

TOTAL : 01'19'22

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏛️ 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**

Module 1 : Qu'est-ce que le blanchiment ?

- **Module 1.1 : Définition**

- Définition usuelle **1'58**
- Incrimination **8'20**
- Quiz **6'00**

- **Module 1.2 : Typologie des schémas de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier**

- Introduction **5'07**
- Dessous-de-table, dissimulation, achat simulé **2'46**
- Prêt adossé (ou back-to-back loan) **2'32**
- Auto-prêt (ou "loan-back") **1'56**
- Autres types de blanchiment de capitaux dans le secteur immobilier **3'39**
- Quiz **6'00**

- **TOTAL : 38'18**

Module 2 : Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?

- **Module 2.1 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Une organisation intergouvernementale ad hoc : le GAFI **2'59**
- Une cellule nationale de renseignement financier : TRACFIN **4'53**
- Des autorités nationales de contrôle et de sanction : la DGCCRF et la CNS **5'30**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏠 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 2.2 : Quels sont les autorités publiques en charge de la lab/ft?**

- Le mécanisme de la déclaration de soupçon **3'05**
- Les secteurs "assujettis" **2'37**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **31'04**

Module 3 : Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ?

- Qui est assujettie aux obligations anti-blanchiment ? **4'19**
- Les professionnels "loi hoguet" assujettis **3'05**
- Les professionnels « Loi Hoguet » non assujettis **2'02**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **15'26**

Module 4 : En quoi consistent les obligations de lutte anti-blanchiment ?

• **Module 4.1 : L'obligation de mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques**

- Introduction **2'47**
- L'évaluation des risques **4'59**
- La gestion des risques **3'29**
- Quiz **6'00**

• **Module 4.2 : Les obligations de vigilance**

- Introduction **1'57**
- L'identification des clients **8'35**
- Recueil d'informations, abstention et vigilance **2'30**
- La modulation des mesures de vigilance **10'21**
- Les autres obligations de vigilance **2'56**
- Quiz **6'00**

★ OBJECTIFS

- Identifier et mettre en application les règles TRACFIN
- Lutter contre le blanchiment
- Être capable de mettre en place un système de gestion des risques

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 3h

🏠 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 4.3 : Les obligations déclaratives

- La déclaration du déclarant-correspondant **4'21**
- La déclaration de soupçon de blanchiment de capitaux **9'21**
- La déclaration de soupçon de fraude fiscale complexe **4'58**
- Les autres obligations déclaratives **4'38**
- Quiz **6'00**

• **TOTAL :** **1'18'52**

Module 5 : En cas d'audit

- Que faire en cas d'audit ? **3'58**
- Quiz **2'00**

• **TOTAL :** **8'58**

- Conclusion **1'47**

- Test de satisfaction **5'00**

• **TOTAL :** **3'04'25**

Pathologie du bâtiment

(05'50'17 heures)

PATH_02

★ OBJECTIFS

- Connaître les principales pathologies des bâtiments et leurs causes potentielles.
- Repérer et identifier les pathologies in situ.
- Identifier, les professionnels compétents pour confirmer le diagnostic et déterminer des solutions adaptées.

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 05'50'17

🏛️ 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

| | |
|--|----------------|
| • Introduction | 10'23 |
| • Test de positionnement | 5'00 |
| Module 1 : Éléments structurels fondamentaux d'une habitation | |
| ○ Étapes de construction d'une maison | 27'55 |
| ○ Identification des éléments structurels fondamentaux | 11'32 |
| • TOTAL : | 39'27 |
| Module 2 : Les pathologie des bâtiments | |
| ○ Pathologie du gros œuvre et de la maçonnerie | 1'09'23 |
| ○ Pathologies de charpente, couverture, toiture-terrasse. | 39'56 |
| ○ Pathologies de façades et menuiseries extérieures | 17'14 |
| ○ Anomalies classiques sur les lots techniques | 10'38 |
| ○ Pathologies observées sur les finitions | 22'34 |
| ○ Pathologie observée sur les travaux extérieurs | 6'46 |
| ○ Bonus Fissures | 20'48 |
| ○ Résumé de la partie 2 | 6'47 |
| • TOTAL : | 3'14'06 |
| Module 3 : Recommandations sur l'attitude à adopter face à une anomalie | |
| ○ Attitude à adopter face à une anomalie | 48'33 |
| ○ Comment savoir si le travail est bien fait | 13'11 |
| • TOTAL : | 1'02'44 |
| Module 4 : Évaluation | |
| ○ Questionnaire d'évaluation | 5'00 |
| ○ Correction commentée | 15'45 |
| • TOTAL : | 20'45 |
| ○ Vidéo de conclusion | 2'52 |
| Bonus : Guide des tarifs | |
| ○ Guide des tarifs | 10'00 |
| ○ Test de satisfaction | 5'00 |
| • TOTAL : | 5'50'17 |

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

- Test de positionnement 05:00

Module 1 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10:34
- Le mandat 07:19
- Le mandat exclusif 03:16
- Le mandat simple 02:00
- Le mandat semi exclusif 02:27
- Les avenants au mandat de vente 01:50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 03:25
- Quiz intermédiaires 25:00

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

TOTAL : 40:36

Module 2 : Que comporte le mandat exclusif ?

- La désignation du vendeur 05:44
- La désignation du mandataire et la désignation du bien 04:07
- État d'occupation du bien 02:04
- Prix de vente et honoraires du mandataire 06:12
- La validité du mandat et les conditions générales du mandat 06:04
- Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser 03:23
- Reddition de comptes et élection de domicile 05:19
- Pourquoi privilégier le mandat exclusif 03:26
- Argumentaire pour défendre l'exclusivité 06:00
- Quiz intermédiaires 40:00

TOTAL : 01:27:19

Module 3 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- Intro 01:28
- Le règlement de copropriété 01:59
- Les procès verbaux d'assemblées générales 02:56
- Les relevés de charge 04 :40
- La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété 02 :04
- La fiche synthétique de la copropriété 02 :07
- Le diagnostic technique global 01 :52

🏠 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 et 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

★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

🏛️ 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 et 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

| | |
|---|---------|
| • Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété | 01 :34 |
| • Le diagnostic technique amiante | 01 :58 |
| • Les diagnostics techniques des parties privatives | 02 :08 |
| • Le constat d'exposition aux risques de plomb | 01:49 |
| • L'état relatif à l'amiante | 02 :15 |
| • Le diagnostic de performance énergétique | 04:51 |
| • L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites | 02:44 |
| • Loi Carrez – superficie | 02:35 |
| • L'assainissement non collectif | 01:54 |
| • Le diagnostic bruit et le pré-état daté | 02:09 |
| • Quiz intermédiaires | 1:10:00 |

TOTAL : 02:06:18

Module 4 : Les documents d'information précontractuelle

| | |
|---|-------|
| • Document d'information précontractuelle signé en agence | 03:19 |
| • Document d'information précontractuelle signé hors agence | 02:47 |
| • Quiz intermédiaires | 10:00 |

TOTAL : 16 :06

Test de satisfaction 05:00

TOTAL : 4'40'19

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés 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

- Test de positionnement **5'00**

- Introduction **01'11**

Module 1 : Dépôt de garantie

- Présentation et constitution du dépôt de garantie **08'27**
- Restitution du dépôt de garantie **07'41**
- Clause d'attribution du dépôt de garantie au bailleur **05'17**
- Classification de clause pénale **05'50**
- Fiscalité du dépôt de garantie **10'10**
- Quiz intermédiaire **15'00**

Module 2 : Cautionnement

- Demande d'un cautionnement **03'58**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 1 **09'20**
- Mention de l'acte de cautionnement - Partie 2 **06'34**
- La forme, la conformité et la signature de la caution **09'48**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 1 **10'02**
- Dette garantie par le cautionnement - Partie 2 **07'18**
- Durée du cautionnement **10'26**
- Information de la caution par le bailleur **05'21**
- Extinction du cautionnement **08'38**
- Quiz intermédiaire **18'00**

Module 3 : Preuve de garantie solidaire

- Intérêt de la clause de garantie solidaire pour le bailleur **01'38**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 1 **07'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de pluralité de locataires - Partie 2 **06'13**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 1 **09'51**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 2 **03'57**
- Clause de garantie solidaire en cas de cession du bail - Partie 3 **08'45**
- Quiz intermédiaire **09'00**

Garantie au profit du bailleur (4'17'32 heures)

BC10

★ OBJECTIFS

- Savoir constituer et restituer le dépôt de garantie
- Connaître les modalités de cautionnement
- Connaître les différents privilèges du bailleur

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4'17'32

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Supports de cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composés 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 Privilège du bailleur

| | |
|--|-------|
| ○ Fondements et nature du privilège du bailleur | 02'09 |
| ○ Nature des créances garanties par le privilège du bailleur | 02'32 |
| ○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 1 | 04'53 |
| ○ Étendue des créances garanties par le privilège du bailleur - Partie 2 | 08'52 |
| ○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 1 | 07'50 |
| ○ Assiette du privilège du bailleur - Partie 2 | 10'23 |
| ○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 1 | 10'14 |
| ○ Exercice du privilège du bailleur - Partie 2 | 07'33 |
| ○ Quiz intermédiaire | 12'00 |
| ○ Test de satisfaction | 5'00 |

Total : 4'17'32

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