



Ors-immobilier

**FORMATION 10**  
**CREDIT ET FINANCEMENT**

## INTRODUCTION

<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>CONSTAT :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation de 40 % par rapport aux revenus moyens des prix de vente des produits immobiliers</li> <li>- Frange de la population devient insolvable</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>CONSEQUENCE :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Baisse des taux</li> <li>- Allongement des crédits</li> <li>- Augmentation des demandes en neuf :               <ul style="list-style-type: none"> <li>● Prêt particulier</li> <li>● Frais notaire réduits</li> <li>● Budget inférieur pour surface égale</li> <li>● Pas de travaux de rénovation supplémentaires</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
--	---

---

---

---

---

---


---

---

---

## INTRODUCTION

- **SAVOIR CE QUE L'ON FINANCE**
  - Le financement doit être un réflexe dès la prise de mandat
    - Ex : grange
  - montant du mandat + montant des travaux = coût total de l'opération
    - Avantages :
      - vérification de la solvabilité de l'acquéreur
      - Créer son réseau de partenaires artisans




---

---

---

---

---

---

---

---

## LES AVANTAGES DE CONNAÎTRE CETTE APPROCHE POUR LE NEGO

<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>EN GENERAL :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Signer un compromis qui s'encaisse</li> <li>- Vérifier la solvabilité de l'acquéreur</li> <li>- Eviter de perdre du temps et de l'argent</li> <li>- Connaître les bases afin de discuter avec les professionnels ( notaires, banquiers...)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>PAR RAPPORT AU SCHEMA DE VENTE :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rassurer</li> <li>- Mettre en confiance</li> <li>- Etre crédible et professionnel face aux vendeurs et aux acquéreurs</li> </ul> </li> </ul>
---	--

---

---

---

---

---

---

---

---

## SOMMAIRE

- LE TAUX D'ENDETTEMENT
- LES CREDITS
- LES TAUX
- LES ASSURANCES DE PRETS
- L'APPORT PERSONNEL
- LES DIFFERENTES GARANTIES DE LA BANQUE
- EXEMPLES ET SIMULATIONS RAPIDES

5

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE TAUX D'ENDETTEMENT



### POSTULAT DE BASE DES BANQUIERS

- 1/3 des revenus consacré au remboursement des crédits
- 2/3 pour les dépenses courantes du ménage

6

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE TAUX D'ENDETTEMENT

- CALCUL :
  - 33% des entrées- les sorties identifiées précédemment =  
capacité d'endettement pour le bien immobilier
  - Notion de restant à vivre : le banquier tient compte de paramètres subjectifs en fonction des foyers et des salaires. Il doit toujours rester un minimum pour vivre : nourriture, vêtements, en fonction du nombre de personnes dans le foyer
  - Ne pas oublier dans la décision du banquier : nombre d'enfants, activité professionnelle, type de contrat, capacité d'épargne

7

---

---

---

---

---

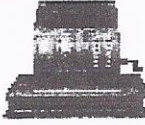
---

---

---

## LE TAUX D'ENDETTEMENT

- COMMENT LE CALCULER ?
  - Les entrées :
    - Les salaires, les APL, l' Allocation logement
    - Les autres revenus :50 % pension alimentaire,70 % revenus fonciers, rentes...
  - Les sorties :
    - Les pensions alimentaires, les crédits en cours.




---

---

---

---


---

---

---

---

## LES DIFFERENTS TYPES DE CREDITS




---

---

---

---

---

---

---

---

## LES CREDITS

- LES CREDITS EPARGNES LOGEMENTS
- LES PRETS CONVENTIONNES
- LES PRETS CLASSIQUES DE BANQUE
- LE 1% PATRONAL
- LE CREDIT RELAIS
- LE CREDIT-IN-FINE

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES PRETS EPARGNE LOGEMENT



- Prêts octroyés à ceux qui possèdent un PEL ou CEL.
- Définition PEL ou CEL :
  - Livret de placement qui rapporte des intérêts
  - Livret qui amène des droits à prêts ( conditions avantageuses de prêt en fonction du montant épargné, de la durée et de l'année d'ouverture.)

11

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES PRETS CONVENTIONNES

- Ils sont commercialisés par toutes les banques
- Chaque banque applique ses conditions de taux, d'assurances, de garanties
- L'état fixe des conditions d'accès en fonction des ressources du ménage



12

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES PRETS CONVENTIONNES

- Le PCAS : prêt conventionné accession sociale
- Le PC : prêt conventionné
- Le nouveau prêt à taux 0%



13

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES PRETS CLASSIQUES DE BANQUE

- Chaque organisme bancaire a ses propres prêts et ses propres conditions
- Ils financent tout ou partie du projet immobilier en fonction de l'octroi des autres prêts
- Beaucoup d'organismes proposent des prêts modulables (Ils évoluent avec la situation financière des emprunteurs)

15

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE 1% PATRONAL



- Certaines sociétés cotisent au 1% patronal
- Cette cotisation donne droit à des prêts à taux très bas (2.5% environ)
- Les salariés de ces sociétés peuvent en bénéficier
- Pensez à en parler à vos acquéreurs!

16

---

---

---

---

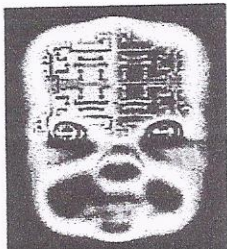
---

---

---

---

## LE PRÊT RELAIS



- Il faut le **dédramatiser!**
- Le tout est de **comprendre son fonctionnement** pour pouvoir l'expliquer aux clients
- Il permettra d'éviter les clauses suspensives de vente de son bien
- Il permettra de ne pas retarder les dossiers

17

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE PRÊT RELAIS

- Permet de financer le nouveau bien en avançant la somme manquante du bien à vendre
- Sa durée maxi est de 24 mois
- Pendant la durée utilisée on ne paye que les intérêts intercalaires
- On rembourse le capital lors de la vente du bien
- Les intérêts intercalaires s'arrêtent
- Le taux est équivalent à un prêt classique

### ● EXEMPLE

Achat : 250000€

Vente : 150000€

Montage financier :

1/ Prêt relais de 150000€

2/ Prêt amortissable sur 15 ans de

100000€

18

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE PRÊT IN FINE

- Il s'adresse plutôt aux investisseurs
- **Pourquoi :**
- J'emprunte une somme
- Je loue le bien pour lequel j'ai emprunté
- Je ne paye que les intérêts intercalaires pendant la durée du prêt
- Je place et donne en garantie mes revenus fonciers
- A l'échéance je rembourse en une seule fois le capital emprunté
- **L'avantage pour les investisseurs**
- Ils déduisent fiscalement les intérêts pendant la durée du prêt de leur revenus fonciers
- Les sommes placées rapportent pendant la durée du prêt

19

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES BONS REFLEXES

- **En terme de suivi**
- Veillez à ce que tous les prêts soient accordés (ref : la loi scrivener)
- Rappeler à vos clients le délai des 11 jours pour acceptation du prêt
- Respecter les délais imposés par le notaire pour prévaloir de la clause suspensive de non obtention de prêt
- **En terme de conseil**
- Parler à vos clients:
  - Du remboursement anticipé sans pénalité
  - De la modularité des échéances

20

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES TAUX SOMMAIRE



- LES TAUX FIXES
- LES TAUX VARIABLES OU TAUX REVISABLES
- LES TAUX VARIABLES CAPES

21

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES TAUX

- **Les taux fixes**  
Le taux, la durée et le montant des échéances sont connus d'avance
- **Les taux variables ou révisables**  
Le taux est révisé tous les ans ou tous les trimestres en fonction de l'indice sur lequel il est indexé

22

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES TAUX

- **Le variable capé**
- Taux révisable + butoir à la hausse et à la baisse
- Permet d'avoir des taux inférieurs au taux fixe tout en gardant la sécurité avec les butoirs

### Le conseil++

Reparlons du prêt relais :  
Très souvent le variable capé est fixe pendant 2 ans donc : **taux plus intéressant avec fixité assurée pendant la durée du prêt relais**

23

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES ASSURANCES DE PRET

- Elles assurent à l'emprunteur et au créancier le remboursement des échéances ou du capital restant dû en cas de :
    - décès,
    - perte totale ou irréversible d'autonomie,
    - arrêt de travail de plus de 3 mois.
  - Peuvent être contractées auprès de l'organisme prêteur ou auprès d'un organisme indépendant (délégation d'assurance)
  - Un questionnaire médical est à remplir
  - **Le conseil++**  
Il existe des compagnies d'assurance qui acceptent les personnes ayant des soucis de santé
- ATTENTION : TRES CHER**

24

---

---

---

---

---

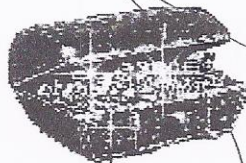
---

---

---

## APPORT PERSONNEL

- Demander combien d'apport et de quelles sources
- Penser à l'épargne salariale
- Savoir que le prêt à taux 0%, le 1% patronal, le prêt CEL et PEL sont considérés comme de l'apport personnel
- Cela permettra aux acquéreurs de négocier de meilleures conditions



25

---

---

---

---

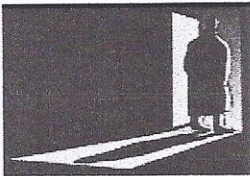
---

---

---

---

## LES DIFFERENTES GARANTIES



Le banquier garanti son prêt en cas d'impayé :

- L' HYPOTHEQUE
- LE PPD
- LA CAUTION BANCAIRE
- LE NANTISSEMENT

26

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES GARANTIES

L'hypothèque

- Prise par le notaire
- Durée du prêt + 2 ans
- Coût environ 2 % du montant du prêt
- Levée obligatoire en cas de revente (donc coût supplémentaire)
- Garantit les biens existants
- Le prêt sera signé chez le notaire

27

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES GARANTIES

Le PPD (privilège de prêteur de denier)

Idem que l'hypothèque sauf :

- Ne peut garantir qu'un bien existant (impossible sur une maison neuve)
- Un peu moins onéreux que l'hypothèque

28

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES GARANTIES

### La caution bancaire

- Donnée par les sociétés de caution mutuelle
- Tarif dégressif en fonction du montant à cautionner + rendu d'une partie à la fin du prêt
- Ne nécessite pas de main levée donc pas de coût supplémentaire
- Signature du prêt sous seing privé (à la banque et non chez le notaire)
- Cette caution ne s'adresse qu'au « bon profil »
- Garantie des fonctionnaires : MGEN

29

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES GARANTIES

### Le nantissement

- Immobilisation d'une somme d'argent donnée en garantie pendant la durée du prêt
- Epargne généralement placée sur un contrat d'assurance vie où le créancier vient se placer en 1er bénéficiaire en cas de non paiement ou de décès.
- Garantie utilisée le plus souvent pour les crédits in fine

30

---

---

---

---

---

---

---

---

## FAIRE UNE SIMULATION

Vous aurez à faire à 2 types d'acquéreurs :

- 1/ Ceux qui ont déjà vu leur banquier et connaissent leur budget
- 2/ Ceux qui n'ont encore rien fait et pour qui il faudra faire une simulation rapide

Utilisation des éléments du budget et ou simulation des partenaires bancaires



31

---

---

---

---

---

---

---

---

## CONCLUSION

- Par cette connaissance nous crédibilisons notre discours de présentation / éthique
- Nous nous donnons les moyens d'aller jusqu'à la répétition de l'acte et de toucher notre commission
- Nos partenaires bancaires nous permettent d'avoir des simulations indispensables avant les compromis
- Nous travaillons ainsi notre notoriété et continuons à mailer notre secteur auprès des clients et partenaires

---

---

---

---

---

---

---

---