

Financement de l'immobilier du particulier

RS3967 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42178
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

ECOLE NATIONALE DU FINANCEMENT DE L IMMOBILIER ENFI · SIRET : 50438115300015

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse principalement à des professionnels de la banque et du courtage dont l'activité concerne le financement des projets immobiliers des particuliers : logement neuf, ancien ou réalisation de travaux. Cette activité couvre les trois grands segments du marché immobilier résidentiel : la résidence principale, la résidence secondaire et l'investissement locatif.

Cette certification a pour objectif d'assurer aux professionnels du financement de l'immobilier du particulier (banquier et courtier en prêts immobilier), la maîtrise des compétences nécessaires à l'exercice de leur activité, dans le respect de la réglementation (conformément à la directive crédit immobilier -DCI- en vigueur depuis le 1er octobre 2016) et des pratiques et postures professionnelles en vigueur.

Elle a pour finalité la validation des compétences sur plusieurs axes :

- Le développement de la vision globale et transverse du financement de l'immobilier des particuliers : prospection, solution, vente, mise en place et suivi des prêts, gestion des risques et recouvrement...
- Le renforcement de l'expertise métier et des compétences spécifiques du front, middle et back offices, le pilotage des activités et des projets.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences relatives au métier de conseiller spécialisé en financement de l'immobilier du particulier sont regroupées en quatre grands ensembles de compétences :

1.. Développer un portefeuille clients /partenaires

Dans le respect de la réglementation bancaire et des règles déontologiques de la profession, il s'agit de mettre en œuvre les différentes étapes de la relation commerciale, en amont de la proposition financière, à savoir :

- Représenter son entreprise auprès des clients et partenaires.
- Présenter des produits et services bancaires adaptés aux besoins des clients
- Mettre en place des actions commerciales de différentes natures : prospection / fidélisation...
- Préparer et mener un entretien client et/ un entretien partenaire

2. Accompagner les clients dans le financement de leurs projets immobiliers

Ces compétences concernent l'analyse des projets immobiliers des clients, le conseil et l'apport de solutions pour leur financement, dans le respect de la bonne information de l'emprunteur pour mieux protéger ses intérêts (Directive Crédit Immobilier).

- Maîtriser les caractéristiques et les mécanismes des crédits immobiliers de toute nature : prêts aidés et réglementés, prêts non réglementés, prêts locatifs simples, prêts avec défiscalisation.
- Appliquer la méthode d'analyse de la situation globale du client et identifier les incidences sur le financement, impliquant des connaissances pointues sur les domaines juridique, financier, fiscal, mais également des capacités d'écoute, de reformulation, une aptitude à emporter l'adhésion.
- Analyser le projet immobilier du client et étudier son financement, impliquant des connaissances sur le marché de

l'immobilier, les processus d'achat et de décision, mais également des capacités d'écoute et de reformulation.

- Construire une solution financière principale et des propositions alternatives adaptées, intégrant une analyse des différents types de risque et la mise en place de garanties.
- Présenter ces solutions en s'assurant de la bonne compréhension du client, en clarifiant chacun des points dont les impacts sont essentiels sur sa situation d'emprunteur.

3. Instruire les dossiers de prêts immobiliers et effectuer le suivi

Essentielle à la chaîne de valeur du crédit immobilier, cette phase, en aval de la contractualisation, a pour objet l'instruction, la mise en place des différents prêts immobiliers jusqu'au déblocage des fonds. Ensuite, au cours de la vie du prêt, il s'agira d'analyser les événements susceptibles d'avoir un impact sur les remboursements : accident de la vie, renégociation... Le professionnel doit être capable de :

- Procéder au montage et l'instruction des différents types de dossiers.
- Respecter les procédures de mise en place des prêts.
- Réaliser le suivi de l'encours, l'identification et l'analyse des événements sur la vie du prêt.
- Prévenir le risque financier

et apporter une première information voire un appui aux actions de recouvrement.

- Gérer les situations difficiles avec le client.

4. Contribuer au développement des activités et des projets

Ces éléments de l'activité prennent une importance croissante depuis ces dernières années, où l'on attend des collaborateurs autonomie et proactivité. Les compétences en organisation de ses activités, en gestion de projets, en reporting sont recherchées. Il s'agit donc, pour le conseiller en financement de l'immobilier d'être capable de :

- Développer l'activité dans le cadre de la réglementation bancaire en intégrant une contribution très active et engagée à la prévention des risques.
- Contribuer aux projets de l'entreprise, grâce à sa connaissance de l'environnement professionnel, des attentes du client, de la qualité de service, des innovations techniques et technologiques et en mobilisant des compétences relationnelles essentielles à un travail en mode projet.
- Rendre compte des projets, des activités, que ce soit à l'oral ou à l'écrit.

L'ensemble des compétences fait l'objet d'une évaluation donnant lieu (ou non) à la délivrance de la certification.

1. Développer un portefeuille clients /partenaires

- Représenter son entreprise auprès des clients et partenaires

afin de promouvoir son entreprise, ses activités, son organisation et de se positionner comme un acteur référent sur le financement des projets immobiliers des particuliers

- Présenter les produits et services bancaires

en fonction des attentes et du projet du client, afin d'apporter un 1er niveau d'information circonstancié

- Mener une action commerciale : de prospection / fidélisation

en application du plan d'action commercial et pour atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés

- Négocier avec ses clients / partenaires

dans le respect de la réglementation et de la déontologie bancaires

2. Accompagner les clients dans le financement de leurs projets immobiliers

- Présenter les caractéristiques des crédits immobiliers

afin de faire le lien entre le bien à financer et le meilleur type de financement à proposer

- Accompagner le financement des projets en accession

en prenant en compte les contraintes et les attentes de l'emprunteur ainsi que les impératifs de l'établissement : montant, durée, modalités de déblocage, garanties, modalités d'amortissement...

- Financer l'investissement locatif

et permettre l'optimisation de l'opération, notamment sur le plan fiscal

- Proposer une solution financière

en fournissant à l'emprunteur, dans le respect de la réglementation, les informations nécessaires à la prise d'une décision

3. Instruire les dossiers de prêts immobiliers et effectuer le suivi

- Monter et instruire les différents types de dossiers

afin d'estimer la faisabilité de l'opération, notamment sur le plan du risque, et de fournir au décideur l'exhaustivité des éléments d'appréciation

- Procéder à la mise en place des prêts

en mettant les fonds à disposition selon les modalités prévues dans le dossier

- Réaliser le suivi de l'encours

afin de s'assurer du respect des engagements du client en matière de remboursements et de permettre, le cas échéant, une réaction rapide à un impayé

- Prévenir le risque financier

et prendre toutes les garanties utiles à la préservation des avoirs du prêteur

4. Contribuer au développement des activités et des projets

- Contribuer à la prévention des risques (bilantiel, opérationnels, de non conformité, de réputation)

afin de sécuriser, à son niveau, les activités de son établissement

- Contribuer au développement de l'activité

afin d'assurer le développement du PNB (produit net bancaire) et la pérennité de son établissement

- Contribuer aux projets de l'entreprise

pour la mise en place et le déploiement de nouveaux outils, process, de nouvelles démarches, pratiques professionnelles ...

- Rendre compte des activités et des projets

à l'oral et/ou par écrit afin de faire le point sur les réalisations en cours ou abouties, de proposer des actions d'amélioration, de communiquer plus largement sur les réalisations, les innovations ...

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau IV avec connaissance

de l'immobilier et de son financement

Niveau III sans expérience +

validation du module des pré-requis.

Projet professionnel cohérent avec le parcours.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.enfi.fr/formations/formation-conseiller-bancaire-credit-immobilier-certifiante/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3967/>