

PROGRAMME DE FORMATION

Financement immobilier

Immobilier

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0141	V2026-005	2 novembre 2026	Immobilier

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
14 h	Distanciel asynchrone (e-learning) · Présentiel	2 modules 7 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Expliquer à un acquéreur les étapes, les acteurs et le cadre légal d'un crédit immobilier, en renvoyant aux sources officielles pour toute valeur réglementaire.

Établir le budget global d'une acquisition, calculer la capacité d'emprunt d'un acquéreur et construire un plan de financement.

Distinguer les principaux types de prêts immobiliers et proposer un montage adapté à un profil d'acquéreur.

Comparer des contrats d'assurance emprunteur et des garanties de prêt, et en expliquer le coût et les effets au client.

Analyser une demande de renégociation, de rachat ou de regroupement de crédits, en chiffrer le gain net et en signaler les risques.

Sécuriser une vente au regard du financement : rôle du courtier, condition suspensive de prêt, calendrier jusqu'à l'acte. La formation n'est ni un conseil en financement ni une capacité professionnelle d'intermédiaire en crédit (IOBSP).

L'essentiel de la formation

Public visé

Négociateurs et agents immobiliers, collaborateurs d'agence, gestionnaires et assistants immobiliers, futurs acquéreurs et toute personne qui doit comprendre, expliquer ou sécuriser le financement d'une acquisition immobilière.

Prérequis

Aucun prérequis de connaissances en crédit ou en droit. Comprendre et s'exprimer en français ; savoir faire des calculs simples (pourcentages, mensualités à partir d'un simulateur fourni).

Disposer d'un ordinateur avec un tableur (Excel, LibreOffice Calc ou Google Sheets) pour remplir les classeurs fournis. Un positionnement en début de parcours situe votre point de départ.

Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un téléphone compatible

Disposer d'une connexion Internet stable

Posséder une adresse électronique personnelle

Maîtriser les usages numériques nécessaires à l'utilisation d'une plateforme de formation

Utiliser un navigateur Internet récent : Edge, Chrome, Firefox, Safari ou équivalent

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne. Un positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon part d'une mise en situation vidéo avec des personnages animés récurrents (un couple de primo-accédants, une courtière, un conseiller bancaire, un négociateur), puis fait pratiquer : études de cas chiffrées sur tableur, scénarios à décisions, conversations simulées avec des clients et repérage d'erreurs dans des documents. Chaque module se termine par une mise en situation professionnelle qui produit un livrable (note d'information, plan de financement, recommandation de montage, fiche conseil, note d'analyse, dossier de financement). Près des deux tiers du temps de formation sont consacrés à la pratique. Tous les clients, biens et établissements sont fictifs ; les valeurs réglementaires ne sont jamais données de mémoire : chaque fiche méthode renvoie aux sources officielles relues à la date de production. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Démonstrations
- Études de cas
- Mises en situation
- Exercices d'application
- Travaux individuels
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme LMS
- Vidéos explicatives
- Supports téléchargeables
- Fiches de synthèse
- Quiz et exercices interactifs
- Modèles de documents
- Assistance technique
- Tutorat pédagogique

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; retour détaillé sur chaque étude de cas, scénario et conversation ; correction automatique des classeurs déposés ; livrable de fin de module vérifié sur grille critériée ; quiz de module ; évaluation finale composée d'une étude de cas complète (budget, capacité, montage, assurance, sécurisation de la vente) et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 % des critères du cas.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Lorsque la formation prépare à une certification, le participant est présenté aux épreuves prévues par le certificateur, sous réserve de remplir les conditions requises. La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur ou du jury compétent et ne peut être garantie par WILL FORMATION.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, dialogues aussi disponibles en texte, fiches méthode en texte, classeurs compatibles avec les lecteurs d'écran, navigation au clavier. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils).

Tarif de la formation

Prix : **930 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

2 modules, 7 leçons — durée totale 14 h.

01 Qu'est-ce qu'un crédit immobilier ?

1. Le taux nominal, le taux fixe et le taux variable
2. La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux
3. Les frais liés au crédit immobilier

02 Le cadre légal du prêt immobilier

1. Le taux d'usure
2. L'offre préalable de crédit
3. L'acceptation de crédit et le FISE
4. Quels établissements sont autorisés à distribuer du