

COURS DE PERFECTIONNEMENT SUR LE FINANCEMENT IMMOBILIER

MODULE 1

INTRODUCTION

- Evolution internationale et nationale du contexte économique et financier
 - L'héritage de la crise des subprimes
 - L'évolution des taux d'intérêts (taux 0% durable)
 - Les impacts : contraintes financières imposées aux banques : cash tests, pénalisation sur les fonds propres, etc.
- Emergence de nouveaux investisseurs hypothécaires : qui sont-ils et pourquoi/comment concurrencent-ils les banques ?

MODELES DE FINANCEMENTS HYPOTHECAIRES

- Comparatif des normes réglementaires FINMA et OPP2
- La différenciation entre le prêt direct et le prêt indirect
- Les prêts de consortium de créanciers
 - Liens et organisation de la relation entre les investisseurs
 - Fonctionnement
 - Garanties
 - Situation litigieuse

- La Fondation de placement (OPP2)
 - Caractéristiques
 - OPP2 et fiscalité
 - Schéma des chaînes décisionnelles et fonctionnement
 - Organisation
 - Particularités et caractéristiques
 - Avantages et inconvénients

- Titrisation
 - Définition
 - Utilité de la titrisation des créances
 - Un cas d'exemple : la Banque Centrale des Lettres de Gage
 - La crise des subprimes aux USA :
 - ✓ Rappels et contexte historique
 - ✓ Quels sont les risques en Suisse ?
 - ✓ Mutualisation des risques dans le placement collectif comparé au prêt syndiqué

EXAMEN DES RISQUES

- Examen des risques de crédits en fonction des contraintes réglementaires de l'investisseur : analyse d'un projet de financement sous les angles FINMA et OPP2
- Typologie d'immeuble, taux de financement et amortissement
- Examen de la solvabilité, de l'expérience et de l'honorabilité de l'emprunteur
- Autoportance actuelle et future de l'immeuble de rendement
- Sûretés et garanties
- Prise de décision et conditions d'octroi
- Garanties
 - La cession du produit locatif
 - Le cautionnement solidaire
 - La cédula hypothécaire
 - Les risques juridiques
- Le risque avéré : les cas de contentieux et leurs conséquences

EVOLUTION de 1997 A NOS JOURS ... ET VERS QUEL AVENIR ?

- Taux hypothécaires
- Courbes démographiques
- Evolution des allocations des actifs des fonds de prévoyance professionnelle
- Nouveaux modèles et innovations financières (crowdfunding hypothécaire)

MODULE 2

LES OUTILS DE LA NEGOCIATION

- Les étapes clés de la négociation d'un dossier auprès des différents instituts financiers
- La négociation avec les clients
- Mise en pratique au travers de jeux de rôle