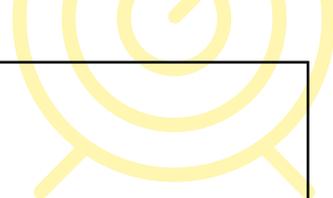


LES ESSENTIELS DU CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

COMPÉTENCES MÉTIERS



7h



Inter 2025 :

5 juin | 21 novembre

OBJECTIFS

- Identifier et connaître les grands principes du CBI,
- Identifier et connaître les différentes structurations possibles en fonction des prérequis du client,
- Reconnaître les impacts financiers pour le client des dites structurations,
- Identifier les principales évolutions possibles d'un contrat de CBI de sa mise en place à son extinction.

PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, responsables de compte .



Animation

Jean-François CAPRON :

Responsable commercial d'un établissement de crédit-bail immobilier



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1110€ HT par participant

Non adhérent : 1260€ HT par participant

Intra : nous consulter



Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs avec exemples | quiz par équipe sous format kahoot ou équivalent | quiz amont et aval



Moyens pédagogiques

Diaporama | supports de travail | tests interactifs | mise en situation sur projets

PROGRAMME

LES GRANDS PRINCIPES QUI S'APPLIQUENT QUEL QUE SOIT LE BIEN FINANÇÉ (OU LES BASES DU PRODUIT)

- I. Définition du CBI.
- II. La terminologie du CBI.
- III. CBI vs CC: Une différence juridique fondamentale.
- IV. Quelles différences entre CBI et Crédit-classique ?
- V. Quotités d'intervention, durées de Financement et d'amortissement.
- VI. Qui peut souscrire un CBI ? Quelles entités juridiques éligibles ?
- VII. Quels biens puis-je financer ?
- VIII. Que puis-je financer dans un seul et même dossier ?
- IX. Puis-je rallonger, raccourcir, la durée de remboursement de mon CBI ?
- X. Quel intérêt ?
- XI. Puis-je faire un apport ? A quel moment ? Quel intérêt ?
- XII. De quoi se compose une échéance de CBI vs CC.
- XIII. Que va payer le client et à quel moment ? Les 5 différentes sources de coûts.

LES STRUCTURATIONS JURIDIQUES ET LEURS CONSÉQUENCES POUR LE PRÊTEUR ET LE CLIENT.

- I. La structuration juridique des opérations déterminante dans l'approche risques.
- II. Quelles garanties va pouvoir prendre le prêteur ?
- III. La réintégration fiscale en CBI : une

composante incontournable du produit Pourquoi ? Comment la calcule-t-on ? À quel moment ?

IV. Les frais de publicité du CBI : Pourquoi existent-ils ? Comment les calcule-t-on ?

V. Différence entre proposition commerciale et offre de financement. Que doit-on y retrouver ? Quels impacts pour le prêteur et l'emprunteur ?

VI. Les différents baux : Bail civil, commercial (3/6/9), à construction, emphytéotique. Quels impacts pour l'emprunteur vis-à-vis de la propriété commerciale ?

VII. Quelle importance revêt le loyer de marché ? Comment le définir ? Où Le trouver ? Dans quelle condition l'emprunteur peut-il s'en exonérer ? Quels sont les effets de levier pour le respecter ?

VIII. Quel véhicule d'investissement choisir ? SCI à l'IR ? à l'IS ? Autre structure ? Opération corporate ou investisseur ? Les différents schémas. Guidelines LTV et DSCR.

LA VIE D'UN CONTRAT DE CBI

- I. Puis-je faire des travaux dans l'actif financé en CBI ? Comment ? Quelles contraintes ? Qui les finance ? Comment et sur quelle durée ?
- II. Comment mettre fin à un contrat de crédit-bail immobilier ?
- III. Transfert ou remboursement anticipé ? Quels frais et impacts pour le crédit-preneur ?
- IV. Puis-je vendre mon actif en cours de contrat alors que je n'en suis pas juridiquement propriétaire ?
- V. Le crédit-bailleur peut-il s'y opposer ?