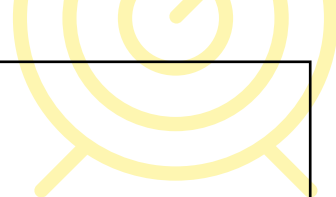


# SE PERFECTIONNER EN CBI ET COMMENT LE VENDRE

COMPÉTENCES MÉTIERS



14h



**Inter 2025 :**

30 juin et 1er juillet | 2 et 3 décembre

## OBJECTIFS

- Financer un terrain une construction, un actif existant avec ou sans travaux
- Faire la différence entre le lease-back, la cession-bail et le sale and lease-back
- Savoir identifier les réglementations CBI
- Préparer son entretien et lever les objections.

## PUBLIC VISÉ

Chargés de clientèle, responsables de compte.



## Animation

Jean-François CAPRON : Responsable commercial d'un établissement de crédit-bail



## Prérequis

Connaître les grands principes du CBI ou avoir suivi la formation ASFFOR les essentiels du CBI



## Tarifs

**Adhérent :** 1440€ HT par participant

**Non adhérent :** 1580€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## Méthodes pédagogiques

Exposé théorique | échanges interactifs sur des cas concrets | quizz par équipe sous format kahoot ou équivalent | simulation d'entretien clients | jeux de rôle



## Moyens pédagogiques

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

## PROGRAMME

### FINANCEMENT D'UN TERRAIN ET D'UNE CONSTRUCTION

- I. Les différents contrats de construction et la terminologie qui en découle
- II. Quels postes puis-je financer en CBI ?
- III. Quelles étapes administratives à respecter
- IV. Les Audits et l'assurance
- V. Que paye le client et à quel moment.

### FINANCEMENT D'UN ACTIF EXISTANT AVEC OU SANS TRAVAUX

- I. Quels postes puis-je financer en CBI ?
- II. Les différences entre un financement de lots de copropriété ou achat hors copropriété, terminologie et réglementation.
- III. RSE, DPE et DIA, quelle importance dans le financement ?
- IV. Quelle différence entre droit de préemption et droit de préférence ? Peut-on financer un droit de préemption en CBI ?
- V. Les assurances.

### LEASE-BACK // CESSIION-BAIL

- I. Vrai ou faux lease-back, sale and lease-back, : savoir les reconnaître. Pour quoi faire ?
- II. Les expertises en valeur vénale actif libre ou occupé vs les expertises en valeur d'assurance. Quelle différence ? Qui les délivre ? Quelle valeur juridique ?
- III. Droits de mutation réduits ? Ou pas ?
- IV. L'imposition de la plus-value de cession; à quel taux ? Comment se calcule-t-elle ? Peut-on y échapper ?

### LES RÉGLEMENTATIONS SPÉCIFIQUES LIÉES A CERTAINS BÂTIMENTS ET CERTAINES ACTIVITÉS

ERP, ICPE SEVESO ; IGH

### RÉSILIATION D'UN BAIL EN COURS POUR AUGMENTER LE LOYER A SA VALEUR DE MARCHÉ

- I. Les critères de commercialité et leur évolution au fil du temps
- II. Indemnité d'éviction pour faire partir un locataire bon payeur.
- III. Commission des loyers, expert judiciaire, juge des loyers, délai de procédure.

### COMMENT LEVER LES OBJECTIONS. LES ARGUMENTS POUR CONVAINCRE

Les objections liées à/au(x) :

- a. La perte de la propriété du bien,
- b. Éventuels impayés en cours de contrat VS la valeur de l'actif,
- c. La fiscalité du CBI lors de la LOA en cours ou fin de contrat,
- d. L'ingérence du crédit-bailleur dans le projet et/ou la vie de l'actif financé,
- e. Le Coût du CBI VS le Crédit classique.

### CAS CONCRETS : PRÉPARATION DES ENTRETIENS CLIENTS

