

Les essentiels du crédit-bail immobilier

COMPÉTENCES MÉTIERS



7H



Inter 2026 :

25 juin



Animation

Jean-François CAPRON :

Ancien responsable commercial
d'un établissement de
crédit-bail immobilier



Prérequis

Aucun



Tarifs

Adhérent : 1140€ HT

par participant

Non adhérent : 1290€ HT

par participant

Intra : nous consulter



Modalités

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

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 comptes.

PROGRAMME

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

- I. Définition du CBI
- II. La terminologie du CBI
- III. Quelles différences entre CBI et crédit-classique ?
- IV. Quotités d'intervention, durées de financement et d'amortissement
- V. Qui peut souscrire un CBI ? Quelles entités juridiques éligibles ?
- VI. Quels biens puis-je financer ?
- VII. Que puis-je financer dans un seul et même dossier ?
- VIII. Puis-je rallonger, raccourcir, la durée de remboursement de mon CBI ?
- IX. Quel intérêt ?
- X. Puis-je faire un apport ? A quel moment ? Quel intérêt ?
- XI. De quoi se compose une échéance de CBI vs crédit classique
- XII. 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 quelles conditions 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 ?