

Se perfectionner en CBI et comment le vendre

COMPÉTENCES MÉTIERS



14H



Inter 2026 :

29 et 30 juin



Animation

Jean-François CAPRON :

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



Prérequis

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



Tarifs

Adhérent : 1480€ HT
par participant

Non adhérent : 1620€ HT
par participant

Intra : nous consulter



Modalités pédagogiques

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



Moyens pédagogiques

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

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 comptes.

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 // CESSION- 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