

Financer ses opérations : le panorama complet

Credit classique, crowdfunding, club deal, apport foncier : le financement d'une operation immobiliere ne se limite pas a la banque. En 2 jours, maitrisez toutes les options et optimisez votre levier.

PREMIUM

GESTION & FINANCE

🕒 2 jours (14h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-IMM-004
Formacode	42158
Durée	2 jours (14h)
Version	LEX-IMM-004_v1.0 · MAJ

Une question ?

Contenu, financement, organisation — réponse sous 24h.

contact@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

En 2025, les banques refusent 40 % des demandes de financement immobilier professionnel (Banque de France, 2024). Les marchands de biens et investisseurs qui diversifient leurs sources de financement doublent leur capacité opérationnelle.



NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous maitrisez 6 modes de financement, construisez un dossier bancaire solide et decouvrez les alternatives qui accelèrent vos operations.

Source : Banque de France - Statistiques financement immobilier professionnel, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Marchands de biens, investisseurs immobiliers, promoteurs souhaitant diversifier et optimiser leurs sources de financement.

PRÉREQUIS

Experience en investissement immobilier ou en activite de marchand de biens. Avoir deja realise au moins une operation.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvrés

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous connaissez 6 sources de financement au-delà du crédit bancaire classique
- ✓ Vous négociez taux et garanties avec méthode, pas au feeling
- ✓ Vous présentez un dossier bancaire qui maximise vos chances d'obtenir le financement
- ✓ Vous structurez des montages multi-sources qui doublent votre capacité d'investissement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Comparer les 6 modes de financement immobilier professionnel (crédit, crowdfunding, club deal, apport foncier, bridge, lease-back) et leurs conditions d'application
- 2 Construire un dossier de financement bancaire structuré répondant aux critères d'analyse des comités de crédit
- 3 Négocier les conditions de financement (taux, garanties, différées) en maîtrisant les leviers de négociation
- 4 Structurer un plan de financement multi-sources optimisant l'effet de levier et la rentabilité de l'opération

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 2 jours (14h)

MOD-FIN-001 — MOD-FIN-001 - Panorama des financements

3h30

- Crédit immobilier professionnel : critères, garanties, durées. Crowdfunding immobilier : plateformes, rendements, risques. Club deal et co-investissement. Apport foncier et crédit-vendeur. Bridge loan et financement relais. Lease-back immobilier.

MOD-FIN-002 — MOD-FIN-002 - Construire son dossier bancaire

3h30

- Les critères d'analyse du comité de crédit. Structure du dossier : executive summary, plan d'opération, prévisionnel. Les ratios que la banque calcule : LTV, DSCR, apport personnel. Documents à fournir et présentation.

MOD-FIN-003 — MOD-FIN-003 - Négocier avec la banque

3h30

- Les leviers de négociation : taux, durée, différée, garanties. La relation bancaire : multi-banque vs banque principale. Garanties : hypothèque, caution, nantissement. Simulation de négociation.

MOD-FIN-004 — MOD-FIN-004 - Montages multi-sources

3h30

- Combiner crédit et crowdfunding. Structurer un club deal. Apport foncier + crédit : optimiser l'effet de levier. Plan de financement global et plan de trésorerie.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

 MÉTHODE Cas réels Analyse de dossiers bancaires réels. Simulation de négociation bancaire. Etude de montages financiers innovants. Format 8 max.	 FORMAT 8 max Interaction garantie avec le formateur
 MOYENS Support + outils Présentiel : salle équipée. Distanciel : Zoom. Support PDF, templates dossier bancaire, acces replay 30 jours.	 RATIO 75% pratique Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

Moyens techniques — Présentiel : salle équipée. Distanciel : Zoom. Support PDF, templates dossier bancaire, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT



William Bigot

Expert-comptable - Spécialiste financement immobilier

Expert-comptable spécialisée en opérations immobilières, William a structuré le financement de plus de 200 opérations. Il connaît les critères bancaires et les alternatives de financement.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot

accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com

0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

 AVANT Questionnaire de positionnement	 PENDANT Exercices pratiques + QCM par bloc	 APRÈS Évaluation à chaud + attestation de compétences
--	---	--

Suivi de l'exécution — Feuilles d'emargement, attestation d'assiduité, certificat de réalisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7 Email + templates dossier bancaire	J+14 - J+42 1 défi financement / semaine	J+30 Évaluation à froid	J+60 Webinaire Q&A
--	--	-----------------------------------	------------------------------

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF
Sur-mesure	Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.	