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@lexora-formation.fr
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 capacite operationnelle.

NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous maitrisez 6 modes de financement, construisez un dossier bancaire solide et decouvrez les alternatives qui accelerent 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 ouvres

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous connaissez 6 sources de financement au-dela du credit bancaire classique
- ✓ Vous negociez taux et garanties avec methode, pas au feeling
- ✓ Vous presentez un dossier bancaire qui maximise vos chances d obtenir le financement
- ✓ Vous structurez des montages multi-sources qui doublent votre capacite d investissement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

1. Comparer les 6 modes de financement immobilier professionnel (credit, crowdfunding, club deal, apport foncier, bridge, lease-back) et leurs conditions d application
2. Construire un dossier de financement bancaire structure repondant aux criteres d analyse des comites de credit
3. Negocier les conditions de financement (taux, garanties, differees) en maitrisant les leviers de negociation
4. Structurer un plan de financement multi-sources optimisant l effet de levier et la rentabilite de l operation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 2 jours (14h)

MOD-FIN-001 — MOD-FIN-001 - Panorama des financements — 3h30

- Credit immobilier professionnel : criteres, garanties, durees. Crowdfunding immobilier : plateformes, rendements, risques. Club deal et co-investissement. Apport foncier et credit-vendeur. Bridge loan et financement relais. Lease-back immobilier.

MOD-FIN-002 — MOD-FIN-002 - Construire son dossier bancaire — 3h30

- Les criteres d analyse du comite de credit. Structure du dossier : executive summary, plan d operation, previsionnel. Les ratios que la banque calcule : LTV, DSCR, apport personnel. Documents a fournir et presentation.

MOD-FIN-003 — MOD-FIN-003 - Negocier avec la banque — 3h30

- Les leviers de negociation : taux, duree, differee, garanties. La relation bancaire : multi-banque vs banque principale. Garanties : hypotheque, caution, nantissement. Simulation de negociation.

MOD-FIN-004 — MOD-FIN-004 - Montages multi-sources — 3h30

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

MÉTHODE
Cas réels
Analyse de dossiers bancaires reels. Simulation de negociation bancaire. Etude de montages financiers innovants. Format 8 max.

FORMAT
8 max
Interaction garantie avec le formateur

MOYENS
Support + outils
Presentiel : salle equipee. 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 — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, templates dossier bancaire, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT

William Bigot
Expert-comptable - Specialiste financement immobilier

Expert-comptable specialise en operations immobilieres, William a structure le financement de plus de 200 operations. Il connait les criteres 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@lexora-formation.fr
0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

AVANT
Questionnaire de positionnement

PENDANT
Exercices pratiques + QCM par bloc

APRÈS
Evaluation a chaud + attestation de competences

Suivi de l'exécution — Feuilles d emargement, attestation d assiduite, certificat de realisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7	J+14 - J+42	J+30	J+60
Email + templates dossier bancaire	1 defi financement / semaine	Evaluation a froid	Webinaire Q&A

TARIFS

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