

Financement

> Par Cédric Barde

Vous vous retrouverez dans la situation du banquier qui analyse la demande de crédit hypothécaire d'une famille qui souhaite acquérir un appartement ou une villa, ou celle d'un promoteur immobilier qui a un projet, voilà ce que vous propose ce cours.

Premièrement, nous expliquerons les différents types de crédits au travers d'exemples et nous mettrons en lumière certains financements particuliers comme celui du droit de superficie. Nous aborderons également la palette des produits les plus couramment utilisés.

La suite vous donnera un éclairage sur la politique des banques et les principes de financement. Comment faire pour obtenir un crédit ? L'établissement d'un dossier complet en est le point de départ. Nous examinerons les documents importants à récolter et regarderons la structure de financement à mettre en place.

Financer une villa à un propriétaire privé, un immeuble de rendement ou une opération de promotion sont des choses bien différentes. Le point commun est la garantie, à savoir le bien immobilier. Mais comment est-elle matérialisée concrètement ?

Autre question importante : quelle est la valeur de garantie ? Nous aborderons la valeur intrinsèque, la valeur de rendement, la valeur vénale et un survol de la « discounted cash flow ».

Est-ce que le preneur de crédit a les moyens d'assurer la tenue des charges financières sur la durée ? L'approche est différente s'il s'agit d'un bien pour son usage personnel, s'il s'agit d'un immeuble locatif loué à des tiers ou une usine utilisée par l'entreprise.

Comment la banque est-elle organisée, comment apprécie-t-elle les risques et comment fixe-t-elle ses prix ? Nous aurons l'occasion d'en parler.

Après ce cours, vous serez à même de professionnaliser le partenariat que vous aurez avec les banques.