



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT



Ref. : 8973086

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1510
€ HT
Collectivité : 1345 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 50984

MONTAGE FINANCIER D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE

Évaluer les risques financiers liés à son projet d'opération

Le lancement d'une opération immobilière entraîne impérativement l'établissement d'un budget prévisionnel. Il implique la connaissance des spécificités liées au statut de chaque acteur, la détermination des concours financiers et leur gestion, que l'opération soit destinée à la vente ou à la location.

OBJECTIFS

- Identifier la méthodologie et élaborer de façon pertinente un budget, un plan de trésorerie et un plan de financement d'une opération immobilière
- Estimer et hiérarchiser les risques et leurs conséquences financières
- Concevoir une demande de crédit bancaire efficace

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Promoteurs immobiliers
Marchands de biens
Lotisseurs et aménageurs privés
Bailleurs sociaux
Toute personne chargée du financement de la promotion immobilière

PRÉREQUIS

Connaître les bases du droit immobilier et de la construction

COMPÉTENCES ACQUISES

Élaborer le financement d'une opération immobilière

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Montage financier d'une opération immobilière

Définir les structures juridiques des opérations immobilières destinées à la vente

Maîtriser les points essentiels du droit des sociétés et des engagements des associés

- La responsabilité des associés vis-à-vis des dettes sociales (solidarité, étendue)
- L'intuitu personae
- La cessibilité des droits sociaux
- Le régime fiscal (transparence ou opacité)

Décrire les différentes structures juridiques utilisées et leurs caractéristiques

- Les intérêts de création d'une structure pour chaque opération immobilière
- La société civile de construction-vente
- La SARL

Appréhender les budgets, évaluer et hiérarchiser les risques des opérations destinées à la vente

Définir la notion de budgets glissants

- Les budgets de faisabilité



- Les budgets d'engagement : outils de communication et de contractualisation
- Les budgets de contrôle et de clôture

Définir les outils budgétaires

- Le budget prévisionnel
- Le plan de trésorerie
- Le plan de financement

Maîtriser les principales définitions financières

- La marge
- La rentabilité des fonds propres
- Le cash flow
- Le point mort
- L'impasse
- Le risque à terminaison

Évaluer et hiérarchiser les risques

- Identifier les risques techniques, commerciaux et administratif
- Mesurer les impacts financiers des risques

Exercice d'application : calcul du prix de revient et du chiffre d'affaire, définition du plan de trésorerie, élaboration du plan de financement (fonds propres, fonds acquéreurs, crédit bancaires)

Formaliser et sécuriser la demande de financement

Maîtriser les critères d'appréciation du banquier

- Les notations bancaires
- Le support juridique de la société maître d'ouvrage (SCI, SNC, SARL...)
- La connaissance du client
- Les encours clients
- La quotité de fonds propres
- La pré-commercialisation
- La pertinence du projet

Identifier les caractéristiques d'un crédit

- Le principe du compte centralisateur
- Les commissions d'engagement
- Le taux des agios
- Les conditions de mise en place
- La garantie financière d'achèvement : garantie extrinsèque ou intrinsèque
- Les garanties : sûretés, hypothèques, privilèges de prêteurs de deniers, cautions...
- Les crédits par caisse et engagements par signatures

Appréhender les budgets, les financements et l'exploitation des opérations destinées à la location

- Le financement long terme et le tableau d'amortissement
- La notion de coût global
- Le compte d'exploitation prévisionnel
- Les taux de rentabilité : rentabilité brute, rentabilité nette, taux de rendement interne
- Le pay -back

Exercice d'application : montage du plan de financement d'une opération de construction

Vidéo : Quel mode de financement de l'opération retenir ?

vidéo : Comment recourir au CPI, un des modes de commercialisation ?

Vidéo : Dans quels cas recourir à un montage en VEFA ?

INTERVENANTS

Alain JOUHANNEAU
Formateur-Consultant
JOUHANNEAU PROMOTION

Jean-Marc DISSOUBRAY
Gérant
DEVIR

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accessibilité aux personnes en situation de handicap





LIEUX ET DATES

À distance

09 et 10 mai 2023

Paris

13 et 14 nov. 2023