PROGRAMME DE FORMATION

Monter et financer une opération immobilière

ORGANISATION

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

CONTENU PEDAGOGIQUE

PUBLIC VISE

Promoteur immobilier, responsable de programme, assistant de programme, chargé d'opération ayant déjà des connaissances en opérations immobilières (aménagement ou opérations de promotion)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les étapes clés d'une opération immobilière et le rôle des différents acteurs
- Maîtriser les critères de financement et les outils de gestion
- Identifier les actions commerciales pour obtenir la Garantie Financière d'Achèvement (GFA)
- Acquérir les connaissances techniques, financières et juridiques du montage d'une opération

DESCRIPTION

Accueil et recueil des attentes

Les différentes séquences du montage d'opération immobilière

- Les stratégies de développement
- Les études préliminaires
- Les études de faisabilité
- La synthèse avant achat du terrain
- L'obtention de la Garantie Financière d'Achèvement (GFA)
- L'acquisition foncière

Les critères habituels de financement d'une opération

- Les principaux risques du banquier
- Les critères d'intervention, le comité crédit
- Les fonds propres
- La marge
- La rentabilité

Les outils de gestion

- Le budget
- La trésorerie
- Le contrôle budgétaire
- L'analyse et la couverture du risque
- Le taux de rendement interne
- Le prêt terrain - le crédit promoteur – la Garantie Financière d'Achèvement (GFA)

La commercialisation

- Les 4 phases de la commercialisation
- Le lancement commercial

Le séquencement général d'une opération de montage

- Le montage foncier
- Le montage financier
- Le montage technique
- Le montage commercial
- Le montage juridique

Études de cas

- Exemples de différents montages
- Analyse de chaque poste du bilan d'une opération
- Démonstration du tableau dynamique budgétaire du budget de l'opération immobilière - Fourniture du tableau Excel avec les macros

Synthèse et bilan de la formation

PREREQUIS

Aucun pré-requis

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques et études de cas
- Échanges entre les stagiaires
- Travaux en sous-groupe

Supports pédagogiques

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

En amont de la formation

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

Tout au long de la formation

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne